پُر اَثر لوگوں کی
سات عادات

شخصیت میں مثبت تبدیلی کے زبردست اسباق

Seven Habits of Highly Effective People

سٹیفن آر۔ کووے

مترجم ڈاکٹر ظفر مرزا

سٹیفن آر۔ کووے

ایک بہت بڑا نام اور انتہائی پُر اثر شخصیت۔ سٹیفن کووے کو حال ہی میں ٹائم میگزین نے امریکہ کی پچیس موثر ترین شخصیات کی لسٹ میں شامل کیا ہے۔ کووے کی وجہ شہرت یہی کتاب بنی ہے گو کہ وہ درجن سے زیادہ کتابوں کے مصنف ہیں۔ کتابوں کے علاوہ انہوں نے اصولوں پر مبنی لیڈر شپ، انسانی ترقی اور اثریت کے حوالے سے اپنی فکر اور فلسفے کو آڈیو اور ویڈیو ٹیپس کے ذریعے بھی پیش کیا ہے اور یہ بڑی مقبول عام ہیں۔ کووے دنیا کی سب سے بڑی مینجمنٹ اور لیڈر شپ کمپنی "فرینکلن کووے کمپنی" کے بنانے والے اور شراکتی چیئرمین ہیں۔ اس سے پہلے وہ "کووے لیڈر شپ سنٹر" کے بانی اور سربراہ تھے۔ انہیں دنیا بھر میں لیڈر شپ، خاندانی معاملات، تدریس اور اداروں کی کامیابی کے ماہر کی حیثیت سے بے پناہ عزت اور احترام کی نگاہ سے دیکھا جاتا ہے۔

ان کی کتاب "پُر اثر لوگوں کی سات عادات" کو بیسویں صدی کی دو اہم ترین کتابوں میں سے ایک قرار دیا گیا ہے۔

یہ کتاب 32 سے زائد زبانوں میں ترجمہ ہو چکی ہے اور 75 سے زیادہ ممالک میں اسکی اب تک ایک کروڑ بیس لاکھ سے زیادہ جلدیں بک چکی ہیں

بقیہ دوسرے فلیپ پر

سٹیفن کووے نے ہارورڈ یونیورسٹی سے MBA کیا اور پھر برمنگھم یونیورسٹی سے PhD کی۔ تیس سال سے زیادہ عرصہ سے کووے نے لاکھوں افراد، خاندان اور اداروں کو ٹریننگ دی ہے۔ جن میں کئی سربراہان مملکت حکومتیں اور آج کی کامیاب ترین عالمی کاروباری کمپنیاں شامل ہیں۔

سٹیفن کووے اور سانڈرا کووے اپنے بچوں کے ساتھ امریکہ کی ریاست یوٹاہ کے شہر پرووو میں رہتے ہیں۔

مصنف کی کچھ دوسری تصانیف

پُراَثر لوگوں کی سات عادات

شخصیت میں مثبت تبدیلی کے زبردست اسباق

Seven Habits of Highly Effective People

Stephen R. Covey

مصنف: سٹیفن آر۔ کوے

ترجمہ: ڈاکٹر ظفر مرزا

علی پلازہ، 3- مزنگ روڈ لاہور، فون: 7238014
Web Site: http://www.takhleeqat.com
E-mail: takhleeqat@yahoo.com

فہرست

شکریے

ایک دوسرے پر انحصار، خود مختاری سے بڑی خصوصیت ہے

یہ کتاب بہت سے ذہنوں کی متحدہ کوششوں کا ثمر ہے۔ یہ کام ساتویں دہائی (1970) کے درمیانی سالوں میں شروع ہوا جب میں پی ایچ ڈی پروگرام کے سلسلے میں گزشتہ دو صدیوں میں کامیابی کے موضوع پر لکھے گئے ادب کا جائزہ لے رہا تھا۔ بہت سے مفکرین کی حکمت اور تحریک کے لیے میں ان کا شکر گزار ہوں اور ان کئی نسلوں پر محیط ذرائع کا بھی مشکور ہوں جو ہماری دانش کی بنیاد ہیں۔

میں بریگھم ینگ یونیورسٹی اور کووے لیڈر شپ سنٹر کے ساتھیوں، دوستوں اور شاگردوں، ان ہزاروں بچوں، بڑوں، والدین، افسران اعلیٰ، اساتذہ اور موکلین (clients) کا بھی شکرگزار ہوں جنہوں نے اس مواد کو پرکھا اور مجھے اپنی رائے دی اور حوصلہ بخشا۔ اس کتاب کے مندرجات دھیرے دھیرے مرتب ہوئے اور یہ ان لوگوں کے یقین کا ثبوت ہیں جو پورے خلوص اور سنجیدگی کے ساتھ یہ سمجھتے ہیں کہ "سات عادات" انسان اور اس کے باہمی تعلقات کو پُراثر بنانے کا مکمل اور مربوط ذریعہ ہیں اور یہ کہ انسان کو پُراثر بنانے میں اس کی اپنی عادات سے زیادہ اس کے تعلقات اور ان کی نوعیت اہم ہیں۔

اس کتاب کی نشوونما اور پیشکش کے سلسلے میں، میں مندرجہ ذیل لوگوں کا تہہ دل سے شکرگزار ہوں:

- سانڈرا (Sandra) اور اپنے تمام بچوں اور ان کے خاندانوں کا کہ جو بااصول اور خدمت گزاری کے جذبے کے ساتھ اپنی زندگیاں گزار رہے ہیں۔ انہی کے تعاون سے میں گھر سے باہر اتنا مصروف رہ سکا اور میں نے اس قدر سفر کیے۔
- اپنے بھائی، جان (John) کا جس نے مجھے اتنا پیار، توجہ، سمجھ بوجھ اور روح کی سچائی دی۔
- اپنے والد کی خوشگوار یادوں کا۔
- اپنی والدہ کا جو اپنی آل اولاد کے 87 سے زیادہ افراد پر مستقل گہری توجہ رکھتی ہیں اور ان سب پر اپنی ماممتا نچھاور کرتی ہیں۔
- اپنے عزیز دوستوں اور بزنس میں اپنے ساتھیوں کا، خاص طور پر۔
- بل میئر (Bill Marre)، ران میکملن (Ron McMillan) اور لیکس واٹرسن (Lex Watterson) کا اور ان کی مستقل آراء، حوصلے، مشوروں اور مدد کا۔
- بریڈ اینڈرسن (Brad Anderson) کا جس نے تقریباً سال بھر ذاتی ایثار کے جذبے سے "سات عادات" کا ویڈیو پروگرام بنایا۔ اسی کی رہنمائی میں اسے ٹیسٹ کیا اور مزید بہتر بھی بنایا گیا۔ آج یہ پروگرام ہزاروں مختلف قسم کے اداروں میں مروج ہے۔ تقریباً ہر مرتبہ ہی ایسا ہوتا ہے کہ جب بھی ہمارے نئے موکلین اس سے متعارف ہوتے ہیں تو ان کی خواہش ہوتی ہے کہ یہ پروگرام ان کے زیادہ سے زیادہ کارکنوں تک پہنچے۔ یہ بات ہمارے اس اعتماد کو تقویت بخشتی ہے کہ واقعی یہ "کام کی چیز ہے"۔
- باب تھیلی (Bob Thele) کا کہ جس نے ہماری فرم کے لیے ایسا سسٹم بنانے میں معاونت کی، جس کی وجہ سے مجھے ذہنی سکون ملا اور میں اس کتاب پر اپنی پوری توجہ مرکوز کر سکا۔
- ڈیوڈ کونلے (David Conley) کا جس نے "سات عادات" کی قدروقیمت اور طاقت سینکڑوں کاروباری اداروں تک پہنچائی اور جس کے موجب میرے ساتھیوں بلین لی (Blaine Lee)، روئس کروگر (Roice Krueger)، راجر میرل (Roger Merrill) اور ال سوئزلر (Al Switzler) اور مجھے مستقل مختلف اداروں کے ماحول میں اپنی بات کرنے کے مواقع میسر آتے رہے۔
- اپنے Proactive ادبی ایجنٹ جان ملر (John Miller) اور اپنے "ممکن بنا دینے

والے" معاون گریگ لنک (Greg Link) اور اس کی مددگار سٹیفنی سمتھ (Stephanni Smith) اور ریلین بیکھم واہلن (Raleen Beckham Wahlin) کا اور ان لوگوں کی تخلیقی اور حوصلہ مند مارکیٹنگ کی صلاحیتوں کا۔

- اپنے "سائمن اور شسٹر" (Simon and Schuster) کی ایڈیٹر آساہینا (Asahina) اور اس کی پیشہ ورانہ اور پراجیکٹ کو بڑھانے کی صلاحیتوں کا۔ اس کے بہت سے مفید مشوروں اور مجھے لکھنے اور بولنے کے فرق کو سمجھنے میں مدد دینے کا۔
- اپنی پرانی مددگاروں شرلے (Shirley) اور ہیدر سمتھ (Heather Smith) اور موجودہ مددگار میری لن اینڈریوز (Marilyn Andrews) اور ان کی بے پناہ وفاداری کا جو کہ واقعی بہت خاص ہے۔
- اپنے Executive Excellence میگزین کے ایڈیٹر کین شیلٹن (Ken Shelton) کا جس نے کئی سال پہلے کتاب کے پہلے مسودے کی ادارت کی، اس کو بہتر بنانے اور کئی طرح سے پرکھنے میں مدد کی۔ وہ ایک راست باز اور معیار کے معاملے میں حساس شخص ہے۔
- ریبکہ میریل (Rebecca Merrill) کی ادارتی اور پیش کاری میں بے بہا مدد کا، اس کام سے اس کے بے پناہ لگاؤ کا اور اس لگاؤ کو پایہ تکمیل تک پہنچانے میں اس کی حساسیت، مہارت اور احتیاط کا اور اس کے خاوند راجر (Roger) کا کہ جو ایک سیانا اور بھرپور مددگار ہے۔
- اور کے سوئن (Kay Swin) اور اس کے بیٹے گے لورڈ (Gaylord) کا، ہمارے ادارے کی تیز رفتاری میں ان کی بے پناہ بصیرت کا بھی حصہ ہے۔

کچھ اس کتاب اور ترجمے کے بارے میں

اس وقت آپ کے ہاتھوں میں ایک انتہائی اہم کتاب ہے۔ ایک ایسی کتاب کہ جو لاکھوں زندگیوں پر مثبت انداز میں اثرانداز ہو چکی ہے۔ نیویارک ٹائمز نے اس کتاب کو بیسویں صدی کی دو اہم ترین کتابوں میں سے ایک قرار دیا ہے اور اب تک 32 زبانوں میں یہ کتاب ترجمہ ہو کر 75 سے زیادہ ممالک میں ایک کروڑ بیس لاکھ سے زیادہ کاپیوں کی صورت میں بک چکی ہے (بلا اجازت چھپائی اور فروخت اس کے علاوہ ہے!)۔ ٹائمز میگزین نے اس کتاب کے مصنف سٹیفن کووے کو پچیس موثر ترین امریکیوں میں شامل کیا ہے۔ آخر اس کتاب میں وہ کیا خاص بات ہے کہ اسے اتنی اہمیت دی جاتی ہے؟

دلچسپ بات یہ ہے کہ جب اگست 1995 میں میرے دوست رفیق جعفر نے یہ کتاب مجھے تحفے میں دی تو مجھے تب اس کی اس اہمیت کا اندازہ نہیں تھا لہٰذا میں نے اس کتاب کا مطالعہ نسبتاً "غیر متعصبانہ" انداز میں کیا اور بڑی حد تک خود اس کے بارے میں رائے قائم کی۔ کتاب تحفہ ملنے کے فوراً بعد میں تعلیم کے سلسلے میں ایک سال کے لیے لندن منتقل ہو گیا اور وہیں میں نے یہ مطالعہ مکمل کیا۔ اس کتاب کو پڑھنا میرے لیے ایک انتہائی اہم تجربہ ثابت ہوا۔ یوں کہ جیسے جیسے میں یہ کتاب پڑھتا گیا ویسے ویسے ہی میں اس کا قائل ہوتا گیا۔ اکثر یہ ہوتا کہ جب میں اس کا کوئی خاص حصہ پڑھتا تو میرے اندر یہ شدید خواہش پیدا ہوتی کہ میں کسی کو یہ حصہ سنا سکوں اور اس پر بحث کر سکوں۔ جلد ہی میں نے یہ کام ثمینہ کے ساتھ شروع کر دیا۔ ثمینہ میری شریک حیات ہونے کے علاوہ بہت اچھی ہم فکر دوست بھی ہے۔ ہم تقریباً روزانہ کتاب کے مختلف حصوں پر بات کرتے۔ اس کی عام فہم اور بیک وقت گہری حکمت کی داد دیتے اور وقتاً فوقتاً اپنے دوسرے دوستوں کے ساتھ بھی اسے شیئر کرتے۔ میرے کتاب ختم

کرنے کے ساتھ ہی ثمینہ نے اس کا باقاعدہ مطالعہ شروع کر دیا اور بہت جلد اسے ختم کر لیا۔ ہم دونوں پر اس کا گہرا اثر ہوا اور ہم سوچنے لگے کہ اس کتاب کو دوسروں تک کیسے پہنچایا جائے۔ ہمارا یہ متفقہ خیال تھا کہ یہ کتاب ہمارے ملک میں ہمارے بچوں تک خاص طور پر پہنچنی چاہیے تاکہ وہ آنے والی عملی زندگی میں اس سے بھرپور فائدہ اٹھا سکیں۔ ہمیں اس بات کا احساس تھا کہ اس کتاب کا انگریزی زبان میں ہونا اس تک عام رسائی کی راہ میں ایک بڑی رکاوٹ ہو گا لہٰذا بغیر اس موضوع پر زیادہ بحث کیے ہم نے یہ طے کر لیا کہ میں اس کتاب کے ترجمے کا بیڑہ اٹھاؤں گا اور ثمینہ اس سلسلے کو ممکن بنانے میں میرے ساتھ تعاون کرے گی۔ اور یقیناً اس نے بھرپور طریقے سے میری مدد کی جس میں مجھے باوجود گھر میں بہت کم وقت ہونے کے اس پراجیکٹ پر وقت دینے کے علاوہ اس کے ترجمے کو بار بار پڑھنے اور اس کی تصحیح کرنا شامل ہیں۔ میں بہ سہولت یہ کہہ سکتا ہوں کہ اس کی مدد اور حوصلہ افزائی کے بغیر شاید یہ کام ممکن نہ ہوتا۔ شکریہ ثمینہ۔

اس کتاب کا مصنف کہتا ہے سات عادات دراصل عام سمجھ یعنی کامن سینس کی باتیں ہیں لیکن کامن سینس عام طور پر کامن پریکٹس نہیں بن پاتی۔ اور یہ بات بالکل درست ہے۔ لیکن یہ بات بھی اپنی جگہ درست ہے کہ کامن سینس کی پیش کاری بھی کوئی آسان کام نہیں۔ یونہی تو غالب نے مومن کے بظاہر ایک انتہائی عام فہم سوچ پر مبنی شعر کے عوض اپنے پورے دیوان کا سودا کرنے کا نہیں سوچ لیا تھا۔

یقیناً یہ درست ہے کہ اس کتاب میں زیادہ تر باتیں کامن سینس پر مبنی ہیں۔ لیکن یہ بات بھی اپنی جگہ پر اتنی ہی درست ہے کہ نہ تو یہ عام سمجھ کی باتیں اس سے پہلے اس طریقے سے پیش کی گئی ہیں اور نہ ہی ان پر اس قدر تحقیق کی گئی ہے اور نہ ہی اس قدر گہرائی کے ساتھ ان خیالات کی تنظیم کی گئی ہے۔ ان باتوں کے علاوہ یہ بھی اپنی جگہ درست ہے کہ بعض نئے خیالات بھی پیش کیے گئے ہیں مثلاً ''زاویہ نظر کی تبدیلی'' یا Proactive ہونے کا تصور۔

اس کتاب کا مرکزی خیال اصولوں پر مبنی ذاتی ترقی، رہنمائی اور تنظیم ہے۔ کووے کے خیال میں بیرونی فتح سے پہلے اندرونی فتح ضروری ہوتی ہے اور اسے ہی وہ اندر سے باہر کی طرف کا زاویہ نظر کہتا ہے۔ اور پھر اندرونی فتح کے لیے تین عادتوں کو تجویز کرتا ہے کہ جن کے بغیر اندرونی فتح ممکن نہیں۔

ان عادتوں میں پہلی عادت کہتی ہے کہ Proactive بنیئے۔ یعنی یہ کہ زندگی میں چیزیں شروع کرنے والے بنیئے نا کہ صرف چیزوں پر ردعمل کرنے والے۔ یہ انتہائی اہم اور بنیادی

عادت بلکہ رویہ ہے۔ لفظ Proactive کو میں نے تقریباً سبھی انگریزی سے اردو کی لغات میں ڈھونڈا لیکن اس کا ایک یا دو الفاظ میں مکمل ترجمہ مجھے نہیں مل سکا۔ لسانی ماہرین سے بھی مشورہ کیا لیکن بات بن نہ سکی لہٰذا پھر اس لفظ کو انگریزی ہی میں استعمال کرنا مناسب جانا گو کہ صفحہ نمبر 89 پر اس کا مفہوم ایک فٹ نوٹ کی صورت میں بیان کر دیا ہے۔

دوسری عادت ہے "آخر کو ذہن میں رکھ کر شروع کیجئے" اور اس کے شروع میں جو جنازے کی مثال پیش کی گئی ہے وہ انسان کو ہلا کر رکھ دیتی ہے اور بہت کچھ سوچنے پر مجبور کرتی ہے۔ اس بنیادی عادت کی وجہ سے انسان کے اندر دوررس نظر اور ہر قدم اور فیصلے کے بارے میں نتائج کی پرواہ پیدا ہوتی ہے اور اس کے بغیر انسان کوتاہ نظری کا شکار ہو جاتا ہے اور محض ڈے۔ٹو۔ڈے زندگی گزارتا ہے۔

تیسری عادت "اہم چیزیں پہلے" سے متعلق ہے۔ یہ ذاتی تنظیم کا سبق ہے اور کتاب میں تفصیلا اس سلسلے میں ہفتہ وار تنظیم کے بارے میں رہنمائی کی گئی ہے۔ مثالوں کا استعمال کیا گیا ہے اور تنظیمی چارٹ تجویز کیا گیا ہے جو کہ بے حد عملی نوعیت کا اور مفید ہے۔

ذاتی فتح کی ان تین عادتوں کو تفصیلا بیان کر لینے کے بعد پھر بیرونی فتح کو بیان کیا گیا ہے۔ اس سلسلے میں بھی تین عادات کو بیان کیا گیا ہے اور ان عادات کو مجموعی طور پر کووے ایک دوسرے پر انحصار کے زاویہ ہائے نظر کہتا ہے۔

چوتھی عادت دراصل ایک ذہنی کیفیت ہے کہ ہر وقت جیت / جیت سوچو۔ انسانی اور اداراتی معاملات میں بجائے ہمیشہ منفی مقابلوں کے کہ جس میں ایک فریق کی جیت دوسرے فریق کی ہار پر مبنی ہوتی ہے۔ جیت / جیت کا زاویہ [illegible] مثبت اور طاقتور سوچ ہے۔ ہر معاملے کا آخری نتیجہ اس میں شامل تمام فریقوں کی جیت کی صورت میں بھی ہو سکتا ہے۔ بشرطیکہ اس سوچ کے تحت معاملات کیے جائیں۔ اس باب میں ایسی بہت ساری عملی مثالیں دی گئی ہیں۔

پانچویں عادت پہلے دوسروں کو سمجھنے اور پھر انہیں سمجھانے کے بارے میں ہے۔ اگر پہلے دوسروں کا نقطہ نظر سن اور سمجھ لیا جائے اور خاص طور پر یہ کہ دوسرے شخص کو یہ احساس ہو جائے کہ اس کا نقطہ نظر سمجھ لیا گیا ہے اور اس کی ضروریات کا احساس پیدا کر لیا گیا ہے تو پھر وہ شخص آپ کی بات بھی احساس اور ذمہ داری کے ساتھ سنے گا۔ وگرنہ اسے یہی احساس رہے گا کہ آپ محض اپنی بات سمجھانے اور منوانے میں دلچسپی رکھتے ہیں اور آپ کو دوسرے کے نقطہ نظر سے قطعاً کوئی دلچسپی نہیں۔ انسانی معاملات میں یہ ایک انتہائی اہم بات ہے اور اس کے بغیر

تعلقات میں گہرائی اور پائیداری نہیں آسکتی۔

چھٹی عادت اتحاد عمل کے بارے میں ہے کہ ارکان صحیح جذبے کے تحت اگر جمع ہوں تو حاصل ان کے مجموعہ سے بڑا ہو سکتا ہے۔ ہمارے ہاں اس سلسلے میں ایک بڑی موزوں ضرب المثل ہے کہ ایک اور ایک گیارہ۔

اس کتاب کی ایک بہت بڑی خوبی یہ بھی ہے کہ اس میں ہمارے مشرقی ماحول، روایات اور سوچ کی بہت سی باتیں ہیں۔ میرے خیال میں کتاب میں استعمال ہونے والی مثالوں میں اگر نام اور ماحول کو تبدیل کر دیا جائے تو یہ کتاب بہ سہولت کسی مشرقی مفکر کی کتاب سمجھی جا سکتی ہے۔ دوسرے لفظوں میں یہ کہ اس کتاب کو ہمارے ہاں سمجھنا زیادہ مشکل نہیں کیونکہ اس میں مشرقی اور مذہبی روایات سے خوب استفادہ کیا گیا ہے۔

ساتویں اور آخری عادت آری کو تیز کرنے کے بارے میں ہے کہ کیسے باقاعدگی کے ساتھ اپنی جسمانی، معاشرتی، روحانی اور ذہنی تجدید کی جائے۔ یعنی گاڑی اگر تواتر سے تیز رفتاری کے ساتھ چلائی جائے اور اس چکر میں اس میں پٹرول ڈالنا بھی یاد نہ رہے تو نتیجہ کیا ہوگا؟ بے حد مفید خیالات پیش کیے گئے ہیں اور اس عادت کی اہمیت کو اجاگر کیا گیا ہے۔

یہ کتاب ان کتابوں میں سے ہے کہ جنہیں پڑھنے کے بعد اپنی زندگی میں نافذ کرنا ضروری ہے وگرنہ یہ سب خیالات ہی رہیں گے۔ اس کی اصل اہمیت اس پر عمل کرنے میں ہے۔

میں نے یہ ترجمہ کئی قسطوں میں کیا ہے۔ اپنی بے انتہا مصروفیات میں سے وقت نکالنا آسان کام نہیں تھا۔ تقریباً ایک بر[illegible] کی الصبح اپنے دن کا آغاز میں نے اس کام سے کیا۔ اس میں کئی وقفے بھی آتے رہے لیکن مستقل مزاجی اور اپنے ساتھ یہ عہد کہ اس کتاب کو اپنے لوگوں تک اپنی زبان میں پہنچانا ہے، کام آتے رہے۔ بہت عرصے تک یہ کتاب اور ترجمے والی نوٹ بک میرے بیگ میں رہے۔ اپنے کئی سفروں کے دوران بھی یہ کام جاری رکھا۔ ایک مرتبہ میں نے یہ ترجمہ شوکت خانم میموریل کینسر ہسپتال میں اپنے انتہائی قریبی دوست اور استاد اقبال صاحب کے سرہانے بیٹھ کر بھی کیا۔ اقبال صاحب کی کیموتھراپی ہو رہی تھی اور میں ان کے ہمراہ تھا۔ انہیں ڈرپ لگی ہوئی تھی اور وہ تقریباً سو رہے تھے۔ مجھے کچھ گھنٹے میسر ہو گئے اور میں نے کام جاری رکھا۔ اقبال صاحب اس پراجیکٹ کے بارے میں بہت پرجوش تھے لیکن افسوس کہ زندگی نے وفا نہ کی اور وہ اسے مکمل صورت میں نہ دیکھ سکے۔

میں اس کام کی تکمیل کے سلسلے میں بہت سے لوگوں کا مشکور ہوں۔ رفیق جعفر کا کہ اس

نے مجھے اس کتاب سے متعارف کروایا، ثمینہ کے علاوہ اپنے بچوں نور، مصطفیٰ اور رحمت کا کہ انہوں نے گھر میں مجھے وقت اور ماحول میسر کیا کہ میں یہ کام جاری رکھ سکوں۔ اپنے ساتھیوں امجد صاحب، رفیق صاحب، شاہد صاحب اور بدر صاحب کا کہ جنہوں نے مختلف مراحل میں ٹائپنگ، ڈرائنگز اور ڈیزائننگ میں میری مدد کی۔

میں اپنے دوست ڈاکٹر زعیم الحق کا بھی مشکور ہوں جنہوں نے ترجمے کے مسودے پر جزوی نظر ثانی کی۔

میں خاص طور پر سائمن اینڈ شسٹر پبلشنگ کمپنی کا اور سٹیفن کووے کا مشکور ہوں کہ جنہوں نے اس کتاب کے اردو ترجمے کی اشاعت پر کوئی اعتراض نہیں کیا۔

اور آخر میں، میں "تخلیقات" کے لیاقت علی صاحب کا مشکور ہوں کہ جنہوں نے بہت دلجمعی اور مستقل مزاجی سے اس کام کو پایہ تکمیل تک پہنچایا۔

اگر ایک شخص بھی اس محنت سے صحیح معنوں میں فائدہ اٹھا سکے تو میں یہ سمجھوں گا کہ یہ کسی کام آئی۔

ڈاکٹر ظفر مرزا

۸/ اگست ۲۰۰۱ء — اسلام آباد

حصہ اول

زاویۂ نظر اور اصول

اندر سے باہر کی طرف

There is no real excellence in all this world which can be seperated from right living.

David Starr Jordan

گزشتہ 25 سالوں میں، میں کاروباری حلقوں، یونیورسٹیوں اور ازدواجی اور خاندانی معاملوں میں بہت سے ایسے لوگوں سے ملا ہوں جنہوں نے بظاہر تو بے انتہا شاندار کامیابیاں حاصل کی ہیں لیکن اپنی ذاتی زندگیوں میں وہ مستقل ایک جدوجہد میں مصروف ہیں۔ یہ جدوجہد ان کی اپنی اندرونی ضروریات اور طلب سے ہے جو ان کو اپنے دوسرے لوگوں سے مطابقت کے حوالے سے محسوس ہوتی ہے۔ یہ لوگ اپنے تعلقات کے پُراثر ہونے اور ان کی صحت مندانہ نشوونما کے خواہش مند ہیں۔

ان لوگوں سے ان کے مسائل پر بات کرنے کے بعد میرا خیال ہے کہ یہ بہت عام مسائل ہیں اور ان میں بہت سوں سے آپ بھی واقف ہوں گے۔

○ ”میں نے اپنے پیشے میں طے شدہ تمام اہداف پورے کیے ہیں۔ مجھے بہت کاروباری ترقی ملی ہے لیکن اس ترقی کی قیمت میں نے اپنی اور اپنی خاندانی زندگی کی صورت میں ادا کی۔

میں اپنی بیوی اور بچوں کے لیے اجنبی بن گیا ہوں۔ مجھے تو اب یہ بھی یقین نہیں رہا کہ میں اپنے آپ کو جانتا ہوں اور یہ کہ میرے لیے کیا اہم ہے۔ آخر کار مجھے اپنے آپ سے یہ کہنا پڑا ہے کہ... کیا یہ سب واقعی اتنا اہم ہے؟"

○ "میں نے اس سال پانچویں مرتبہ وزن کم کرنے کے لیے ایک نئی خوراک شروع کی ہے۔ مجھے معلوم ہے کہ میرا وزن زیادہ ہے اور میں واقعی اپنے آپ کو تبدیل کرنا چاہتا ہوں۔ میں اس سلسلے میں تمام نئی معلومات پڑھتا ہوں، اپنے اہداف طے کرتا ہوں، بھرپور مثبت ذہنی رویہ اختیار کرتا ہوں۔ ہاں---- میں یہ کرسکتا ہوں مگر پھر بھی میں یہ نہیں کر سکتا۔ کچھ ہفتوں کے بعد میں دھیما پڑ جاتا ہوں۔ میں اپنے آپ سے کیا ہوا عہد پورا نہیں کرسکتا۔"

○ "میں نے موثر انتظامی تربیت (Effective Management Training) کے بہت سے کورس کیے ہیں۔ میں اپنے کارکنوں سے بہت سی توقعات رکھتا ہوں اور اس بات پر بہت محنت کرتا ہوں کہ میں ان سے دوستانہ رویہ اختیار کروں اور ان کی مناسب دیکھ بھال کروں۔ لیکن مجھے ان کی طرف سے وفاداری کا احساس نہیں ہوتا۔ یوں لگتا ہے کہ اگر مجھے بیماری کے سلسلے میں ایک دن کے لیے بھی غائب ہونا پڑے تو یہ سب فوارے کے گرد جمع ہو کر گپیں ہانکنے لگیں گے۔ میں کیوں ان لوگوں میں احساس ذمہ داری اور خود انحصاری پیدا نہیں کرسکا۔ یا میں ایسے لوگ کیوں نہیں تلاش کرسکتا کہ جن میں یہ اوصاف موجود ہوں۔"

○ "میرا نوجوان بیٹا مجھ سے باغی ہے اور نشہ کرتا ہے۔ میں کچھ بھی کرلوں وہ میری بات پر کان نہیں دھرتا۔ میں کیا کروں؟"

○ "کرنے کو اتنا کچھ ہے مگر کبھی وقت نہیں ملتا۔ میں سارا دن ایک دباؤ میں بڑی مشکل کے ساتھ گزارتا ہوں اور یہ کیفیت روزانہ ہوتی ہے اور پورا ہفتہ یونہی گزر جاتا ہے۔ میں نے "وقت کی تنظیم" (Time Management) کے موضوع پر سیمیناروں میں شرکت کی ہے۔ تقریباً آدھ درجن مختلف قسم کے ذاتی پلاننگ کے طریقوں کو بھی آزما چکا ہوں۔ ان سے تھوڑا بہت فائدہ بھی ہوا ہے لیکن اب بھی میرا خیال ہے کہ میں ایک خوش و خرم، سودمند اور پُرسکون زندگی نہیں گزار رہا۔ ایسی زندگی جو کہ میں گزارنا چاہتا ہوں۔"

○ "میں اپنے بچوں کو کام کی اہمیت سکھانا چاہتا ہوں لیکن ان سے کچھ بھی کروانے کے لیے مجھے ان کی ہر قدم پر نگرانی کرنی پڑتی ہے... اور ہر مرحلے پر ان کی شکایتوں کو بھی برداشت کرنا پڑتا ہے۔ اس سے کہیں آسان ہوتا ہے کہ وہ کام میں خود کرلوں۔ بچے اپنا کام خوشی خوشی کیوں نہیں کرتے اور انہیں ہر بار یاد کیوں کروانا پڑتا ہے؟"

○ "میں مصروف ہوں۔ واقعی بہت مصروف ہوں لیکن کبھی کبھی میں سوچتا ہوں کہ میں جو کچھ کر رہا ہوں اس سے طویل مدت بعد میری زندگی پر کیا اثر پڑے گا۔ میں چاہتا ہوں کہ کل کلاں جب میں اپنی زندگی پر نظر ڈالوں تو مجھے یہ احساس ہو کہ میری زندگی کے کوئی معنی تھے اور یہ کہ صرف میرے ہونے کی وجہ سے میرے اردگرد کی دنیا میں خاطر خواہ فرق پڑا۔"

○ "جب میں اپنے دوستوں اور عزیزوں کی مختلف نوعیت کی کامیابیوں اور ان کے سراہے جانے کو دیکھتا ہوں تو میں مسکراتا بھی ہوں اور پرجوش طریقے سے انہیں مبارکباد یں بھی دیتا ہوں لیکن اندر ہی اندر میں شدید طریقے سے کڑھ رہا ہوتا ہوں۔ ایسا کیوں ہوتا ہے؟"

○ "میں ایک مضبوط شخصیت کا مالک ہوں۔ مجھے معلوم ہے کہ کسی بھی باہمی معاملے میں نتائج پر میری گرفت مضبوط رہتی ہے۔ اکثر اوقات میں لوگوں پر اثر انداز ہو کر متوقع نتائج بھی حاصل کرلیتا ہوں۔ ہر صورتحال پر خوب غور و خوض کرنے کے بعد میں جس نتیجے پر پہنچتا ہوں اکثر وہی سب کے لیے بہترین ہوتا ہے لیکن میں غیر مطمئن رہتا ہوں۔ مجھے اکثر یہ خیال آتا ہے کہ دوسرے لوگ نہ جانے میرے اور میرے خیالات کے بارے میں کیا رائے رکھتے ہیں۔"

یہ سب بڑے گہرے اور پریشان کن مسائل ہیں۔ ایسے مسائل کہ جن کا کوئی فوری حل نہیں۔

کچھ سال پہلے میں اور میری بیوی سانڈرا بھی کچھ اسی قسم کے مسئلے سے دوچار رہے ہیں۔ ہمارے ایک بیٹے کو سکول میں بہت مشکلات پیش آ رہی تھیں۔ وہ پڑھائی میں پیچھے جا رہا تھا۔ امتحانوں کے دوران اسے پرچوں میں دی گئی ہدایات کی سمجھ نہیں آتی تھی لہٰذا ان میں اس کی کارکردگی مایوس کن رہتی تھی۔ سماجی لحاظ سے بھی وہ پختہ نہیں تھا بلکہ اپنے قریبی لوگوں کے لیے شرمندگی کا باعث تھا۔ جسمانی لحاظ سے وہ منحنی، پتلا، اور بے ڈھنگا تھا۔ بیس بال کھیلتے ہوئے وہ بال پھینکے جانے سے پہلے ہی اپنا بلا گھما دیا کرتا۔ لوگ اس پر ہنستے تھے۔

ہم دونوں اس کی مدد کرنے کی خواہش میں گھلے جا رہے تھے۔ ہم سمجھتے تھے کہ اگر زندگی میں "کامیابی" کی کوئی اہمیت ہے تو اس وقت بحیثیت والدین اس کی ہمارے کردار میں سب سے زیادہ ضرورت ہے۔ لہٰذا ہم نے اس کی طرف اپنے رویے اور طرز عمل پر غور کرنا شروع کیا اور اسی نقطہ نظر سے اس پر توجہ دینی شروع کی۔ ہم نے "مثبت ذہنی رویے" پیدا کرنے کے طریقوں کی مدد سے اسے نفسیاتی طور پر سہارنے کی کوشش کی۔ "آؤ بیٹا، شاباش! تم یہ کرسکتے ہو! ہمیں یقین ہے کہ تم کرسکتے ہو۔ بلے کو ذرا اوپر سے پکڑو اور نظریں گیند پر جما کر رکھو اور بلے کو اس وقت تک نہ گھماؤ جب تک گیند تمہارے قریب نہ پہنچ جائے۔" اور اگر

اس کی کارکردگی میں ذرا بھی بہتری پیدا ہوتی تو ہم اسے شاباش دیتے نہ تھکتے تاکہ اس کے جذبے کو تقویت ملے۔ "زبردست بیٹا! بس ایسے ہی مشق جاری رکھو۔"

جب دوسرے ہنستے تو ہم ان کی سرزنش کرتے۔ "اسے اکیلا چھوڑ دو، اس کے پیچھے مت پڑو۔ یہ ابھی سیکھ رہا ہے۔" اور ہمارا بیٹا روتا اور اصرار کرتا کہ وہ کبھی بہتر نہیں ہو سکے گا اور یہ کہ ویسے بھی اسے بیس بال سے نفرت ہے۔ ہماری کوشش کارگر نہیں ہوتی تھی جس سے ہم مزید پریشان ہو جاتے تھے۔ ہم محسوس کرتے تھے کہ ان تمام حرکتوں سے اس کی انا مجروح ہونے لگی تھی۔ جب ہماری حوصلہ دینے کی تمام مثبت کوششیں رائیگاں ہو گئیں تو ہم پیچھے ہٹ گئے اور صورتحال کا ایک نئے اور مختلف طریقے سے جائزہ لینے لگے۔

انہی دنوں جب پیشہ ورانہ طور پر میں ملک بھر میں اپنے مختلف موکلین کے ساتھ "لیڈر شپ کی ترقی" کے موضوع پر پر کام کر رہا تھا۔ اسی سلسلے میں، میں IBM کے افسرانِ اعلیٰ کی ترقی کے پروگرام (Executive Development Program) کے شرکاء کے لیے دو ماہی پروگرام کرنے میں مصروف تھا۔ اس تیاری اور تحقیق و ترتیب کرتے ہوئے مجھے انسانی زاویہ نگاہ اور اس کے بننے کے عمل سے خاص دلچسپی پیدا ہو گئی کہ کیسے ہمارا زاویہ نگاہ ہمارے طرز عمل کی تشکیل کرتا ہے اور کیسے ہمارے سوچنے کا انداز ہمارے طرزِ عمل پر حکمرانی کرتا ہے۔ اسی دلچسپی کے باعث میں "نظریہ توقع" (Expectancy Theory) اور تکمیلِ خواہش کی نفسیات کے بارے میں غور کرنے لگا۔ اس سے مجھے اندازہ ہوا کہ ہمارے زاویہ نگاہ کی جڑیں کس قدر گہری ہوتی ہیں۔ میں نے سیکھا کہ ضرورت اس بات کی ہے کہ ہم اپنی دنیا کو دیکھنے کے ساتھ ساتھ اس عینک پر بھی غور کریں کہ جس کے ذریعے ہم یہ سب کچھ دیکھ رہے ہیں۔ دنیا کے بارے میں ہمارے خیالات کی تشکیل کا اسی عینک پر انحصار ہے۔

جیسے جیسے میں نے اور سانڈرا نے اپنی صورتحال پر غور کیا اور ان تصورات پر بات چیت کی جو میں IBM میں پڑھا رہا تھا تو ہمیں اندازہ ہوا کہ اپنے بیٹے کی مدد کرنے کا ہمارا طریقہ اور اپنے بیٹے کے بارے میں ہمارا اصل تصور، ان دونوں میں کوئی مطابقت نہیں تھی۔ جب پوری ایمانداری اور گہرائی کے ساتھ اپنے احساسات کا جائزہ لیا تو ہم نے جانا کہ اندر خانے ہم اسے بنیادی طور پر نااہل اور "پیچھے رہ جانے والا" سمجھتے ہیں۔ قطع نظر اس بات کے کہ ہم نے اپنے زاویوں اور اطوار کو سنوارنے کی کتنی کوششیں کیں لیکن سب کچھ بے سود گیا۔ اپنے تمام مثبت الفاظ اور اطوار کے باوجود دراصل ہم اسے یہ کہہ رہے تھے کہ "تم ایک نااہل انسان ہو اور تمہیں ہماری حفاظت کی ضرورت ہے۔"

ہمیں یہ احساس ہونا شروع ہوگیا کہ اگر ہم صورتحال میں بہتری کے خواہشمند ہیں تو پھر پہلے ہمیں اپنے سوچنے کے انداز کو تبدیل کرنا ہوگا۔

شخصیت اور کردار کی اخلاقیات

ادراک پر اپنی تحقیق کے ساتھ ساتھ میں 1776ء سے لے کر اب تک امریکہ میں کامیابی کے موضوع پر لکھے گئے ادب کا بھی گہرے استغراق کے ساتھ مطالعہ کر رہا تھا۔ شخصی ترقی، اپنی مدد آپ اور پاپولر نفسیات کے موضوعات پر حقیقتاً سینکڑوں کتابیں اور مضامین وغیرہ میرے زیرِ مطالعہ تھے یا میں ان کا سرسری جائزہ لے رہا تھا۔ کامیاب زندگی گزارنے کے بارے میں آزاد اور جمہوری لوگوں کے تصوّرات مجھے ازبر تھے۔

پچھلی دو صدیوں پر محیط کامیابی پر لکھے گئے ادب کے مطالعے کے دوران مجھے اس کے بارے میں ایک چیز حیران کن طریقے سے محسوس ہونے لگی۔ گزشتہ سالوں میں اپنے ساتھ کام کرنے والے لوگوں کی زندگیوں اور آپس کے تعلقات میں ان کی مشکلات کے مشاہدے اور بیٹے کے سلسلے میں اپنے حالیہ درد بھرے تجربے کی روشنی میں مجھے پچاس سالوں میں لکھا گیا ادب اور زیادہ سطحی لگنے لگا۔ یہ ادب سماجی تصوّرات کے شعور اور مسائل کے فوری حل (quick fix solution) کے نسخوں سے بھرا پڑا تھا۔ یہ نسخے سماجی پٹیوں اور اسپرین کی مانند تھے جو کہ مرض کی شدید اور فوری علامتوں کا علاج تو کر سکتے تھے لیکن زیرِ سطح پرانے اور گہرے مسائل پر قطعاً اثرانداز نہیں ہوسکتے جبکہ یہ مسائل بڑھتے بھی رہتے ہیں اور وقتاً فوقتاً اپنا اظہار بھی کرتے رہتے ہیں۔

اس کے برعکس شروع کے ڈیڑھ سو سالوں میں لکھا گیا ادب اخلاقی اقدار پر مرکوز ہے اور اسے ہی کامیابی کی بنیاد مانتا ہے۔ کردار کی اخلاقیات (Character Ethic) سے مراد راست بازی، عاجزی، فرض شناسی، اعتدال، جرأت، انصاف، جفاکشی، سادگی اور کسرِ نفسی کے "سنہرے اصول" ہیں۔ Banjamin Franklin کی خودنوشت اس ادب کی نمائندگی کرتی ہے۔ بنیادی طور پر یہ ایک شخص کی چند اصولوں اور عادتوں کو گہرائی کے ساتھ اپنی فطرت میں سمونے کی کہانی ہے۔

اخلاقی اقدار کی تعلیم یہ ہے کہ پُراثر زندگی گزارنے کے لیے کچھ اصول ہیں اور لوگ حقیقی کامیابی اور جاوداں مسرت تبھی حاصل کر سکتے ہیں جب وہ ان اصولوں کو اپنے بنیادی کردار میں ڈھالنا سیکھ لیں۔

لیکن پہلی جنگ عظیم کے فوراً بعد کامیابی کے بنیادی تصور کا رخ "اخلاقی اقدار" سے شخصی اخلاقیات (Personality Ethic) کی طرف مڑ گیا۔ کامیابی کا تصور شخصیت، شہرت، رویے اور طرزِ عمل اور فن و ہنر کے ساتھ منتھی ہوگیا اور یہی چیزیں انسانی تعلقات کو بہتر بنانے کا موجب سمجھی جانے لگیں۔ "شخصی اخلاقیات" نے بنیادی طور پر دو راہیں اختیار کیں:

ایک تعلقاتِ عامہ کو بہتر بنانے کی تکنیکیں اور دوسری مثبت ذہنی رویہ (Positive Mental Attitude: PMA) اس فلسفے کا کسی قدر اظہار چند مقولوں میں ملتا ہے۔ مثلاً "تمہارا رویہ ہی تمہاری بلند پروازی کا تعین کرتا ہے"۔ "نک چڑھا ہونے کی نسبت مسکراہٹ زیادہ دوست بنا سکتی ہے"۔ اور "انسان کا کچھ حاصل کرنا اس کی سوچ اور اس کے یقین پر منحصر ہے"۔

شخصی اخلاقیات کے طرز نظر کے دوسرے پہلو واضح طور پر چالاکی اور دھوکہ دہی پر مبنی تھے۔ یہ لوگوں کو ایسی تکنیکیں استعمال کرنے پر ابھارتے تھے، جن کے ذریعے لوگ دوسروں کے منظور نظر بن سکیں یا دوسروں کے مشاغل میں نقلی دلچسپی لیں تاکہ ان سے اپنا مقصد حاصل کر سکیں یا "نظر کی طاقت" استعمال کریں یا پھر دوسروں کو ڈرا دھمکا کر زندگی میں اپنی راہ بنا سکیں۔

اس ادب کا کچھ حصہ کامیابی میں کردار کو ایک عنصر کے طور پر ماننا تو ضرور ہے مگر اسے کامیابی کی بنیادی وجہ نہیں سمجھتا بلکہ اسے ایک علیحدہ درجے پر رکھ کر دیکھتا ہے۔ "کردار کی اخلاقیات" کا حوالہ بس زبانی جمع خرچ کی حد تک تھا۔ اصل زور فوراً اثر انداز ہونے کی تکنیکوں پر، طاقت پر مبنی حکمت عملیوں پر، ابلاغ کے ہنر اور مثبت ذہنی رویوں پر تھا۔

مجھے احساس ہونے لگا کہ میں اور سانڈرا تحت الشعوری طور پر اسی "شخصی اخلاقیات" کو اپنے بیٹے کے مسائل کے حل کے لیے آزما رہے تھے۔ جیسے جیسے میں نے کردار اور شخصی اخلاقیات کے مابین فرق کو گہرائی کے ساتھ سوچنا سمجھنا شروع کیا تو مجھے احساس ہوا کہ دراصل میں اور سانڈرا اپنے بچوں کے "اچھے" ہونے کو معاشرتی فائدوں کے لیے استعمال کرتے رہے تھے اور ہمارے نزدیک ہمارا یہ بیٹا اس حوالے سے بے کار تھا۔ ہمارا اپنے بارے میں تصوّر اور ایک اچھے اور خیال رکھنے والے والدین کے طور پر اپنا کردار ہمارے اپنے بیٹے کے تصوّر کے مقابلے میں زیادہ اہم اور گہرا تھا۔ شاید اس چیز نے اپنے بیٹے کے بارے میں ہمارے تصوّر کو بھی متاثر کیا۔ ہمارا مسائل کے بارے میں طرز نظر اور اسے حل کرنے کے طریقے میں بہت کچھ مدغم تھا اور یہ سب کچھ اپنے بیٹے کی فلاح کے بارے میں ہماری اصل تشویش کے جذبے پر

حاوی ہو رہا تھا۔

جب میں نے اور سانڈرا نے اس مسئلے پر بات کی تو ہمیں اپنے کردار اپنے مقاصد اور اپنے بیٹے کے بارے میں اپنے زاویہ نظر کے طاقتور اثر کا تکلیف دہ احساس ہوا۔ ہمیں معلوم تھا کہ معاشرتی تقابل کے محرکات بیٹے کے بارے میں ہمارے گہرے جذبات سے ہم آہنگ نہیں تھے اور یہ زیادہ سے زیادہ ایک مشروط پیار کا موجب ہو سکتے تھے۔ جو کہ آخر کار ہمارے بیٹے میں احساس کمتری کی وجہ بن جاتے۔ لہٰذا ہم نے یہ طے کر لیا کہ ہم اپنی تمام تر توجہ اپنی تکنیکوں کی بجائے "اپنے" اوپر، اپنے گہرے محرکات پر اور اپنے بیٹے کے بارے میں اپنے ادراک پر مرکوز کریں گے۔ اس کو تبدیل کرنے کی بجائے ہم نے اس کو اپنے آپ سے علیحدہ کر کے دیکھنے کی کوشش کی تاکہ اس کی شناخت، انفرادیت، علیحدہ حیثیت اور قدر و قیمت کو محسوس کر سکیں۔

گہری سوچ بچار اپنے یقین اور دعاؤں کے ذریعے بالآخر ہم نے اپنے بیٹے کو اس کی اپنی غیر معمولی حیثیت میں "دیکھنا" شروع کر دیا۔ پھر ہم نے اس میں تہہ در تہہ صلاحیتیں دریافت کیں جو کہ اس کے اپنے طریقے سے اور مناسب وقت پر سامنے آئیں گی۔ ہم نے فیصلہ کر لیا کہ اس کی اپنی شخصیت کو ابھرنے کا موقع دینے کے لیے ہم اس کے راستے سے خود کو ہٹا لیں گے۔ ہم نے پر سکون ہونے کا فیصلہ کر لیا۔ اس کی حوصلہ افزائی کرنے، اس سے لطف اندوز ہونے اور اس کی قدر کرنے کو ہم نے اپنے قدرتی فریضے کے طور پر دیکھنا شروع کر دیا۔ ساتھ ہی ساتھ ہم نے پوری دیانتداری کے ساتھ اپنے مقاصد پر غور کیا اور تحفظ کے داخلی محرکات پر توجہ دی تاکہ ہمارے لیے اپنے بچوں کی قدر و قیمت کا احساس ان کے قابل قبول رویے پر منحصر نہ رہے۔

جیسے جیسے اپنے بیٹے کے بارے میں ہمارے پرانے تصوّر میں لچک پیدا ہوئی اور اقدار پر مبنی محرکات پیدا ہونے شروع ہوئے تو نئی طرح کے احساسات ابھرنے لگے۔ اس کو جانچنے اور اس کا تقابلی جائزہ لینے کی بجائے ہم اس سے لطف اندوز ہوتے۔ اپنے تخیل میں ہم نے اسے معاشرتی قبولیت کے سانچے میں ڈھالنا بھی ختم کر دیا۔ کیونکہ اب ہم نے اسے بنیادی طور پر ایک قابل اور زندگی سے نمٹنے کے اہل شخص کے طور پر دیکھنا شروع کر دیا تھا لہٰذا ہم نے اسے دوسروں کے تمسخر سے محفوظ رکھنے کی کوششیں بھی ترک کر دیں۔

چونکہ اس کی پرورش اسی حفاظتی ماحول میں ہوئی تھی۔ لہٰذا شروع میں اس تبدیلی کو اس نے ایک تکلیف کے طور پر محسوس کیا اور اس کا اظہار بھی کیا جسے ہم نے سن تو لیا لیکن اس کا جواب دینا ضروری نہ جانا۔ ہماری خاموشی دراصل اسے یہ پیغام دے رہی تھی کہ "تمہیں

ہماری حفاظت کی ضرورت نہیں ہے۔" اور یہ کہ "بنیادی طور پر تم ٹھیک ٹھاک ہو۔"

ہفتے اور مہینے گزرتے رہے اور اس میں ایک خاموش اعتماد اور وثوق پیدا ہونا شروع ہوگیا۔ اس نے اپنے طریقے سے پھلنا پھولنا شروع کردیا۔ قدرتی نشوونما کے عمل کے برعکس وہ بہت تیزی سے تعلیم، میل جول، اتھلیٹکس کے حوالے سے مروجہ معاشرتی معیارات کے مطابق غیر معمولی ہوتا چلا گیا۔ اگلے سالوں میں وہ طلباء کی کئی تنظیموں کے بالائی عہدوں کے لیے منتخب ہوا۔ صوبے بھر کا اتھلیٹ بنا اور ہمیشہ شاندار نتائج کی رپورٹیں لانے لگا۔ اس نے ایک جاذب نظر اور بے باک شخصیت پیدا کرلی جس کے باعث وہ بے خطر ہر طرح کے لوگوں سے میل جول رکھنے کا اہل ہوگیا۔

سانڈرا اور میرا خیال ہے کہ ہمارے بیٹے کی "سماجی طور پر متاثر کن" کامیابیاں دراصل اس کا اپنے بارے میں سچا اظہار تھیں اور اس کی وجہ محض معاشرتی نہیں تھی۔ میرے اور سانڈرا کے لیے یہ ایک حیران کن تجربہ تھا۔ جس سے ہم نے اپنے دوسرے بچوں اور دیگر تعلقات کے بارے میں بہت کچھ سیکھا۔ بڑی ذاتی سطح پر ہمیں کامیابی کے لیے "شخصی اخلاقیات" اور "کردار کی اخلاقیات" کے فرق کے بارے میں سمجھ آئی۔ حضرت داؤد نے ہماری اس پر اعتماد رائے کا اظہار بہت خوب انداز میں کیا ہے۔ "اپنے دل کو پوری محنت کے ساتھ کھنگالو کہ دراصل یہیں سے زندگی کے تمام مسائل اٹھتے ہیں۔"

بنیادی اور ثانوی عظمت

اپنے بیٹے کے تجربے، ادراک کے تجزیے اور کامیابی پر لکھے گئے ادب کے مطالعے کا مجموعی تاثر زندگی کے ان تجربات کا سا تھا کہ جب انسان بے اختیار کہہ اٹھتا ہے کہ "اچھا! تو یوں تھا" ایک دم ہر شے اپنی جگہ درست بیٹھ جاتی ہے۔ اچانک میں "کرداری کی اخلاقیات" کے زبردست اثر کو دیکھنے کے قابل ہوگیا اور صاف طور پر اس نازک اور اکثر اوقات شعوری سطح پر ناشناخت اختلاف کو سمجھنے لگا جو میرے سچ کے تصور اور ان فوری حل کے فلسفوں کے درمیان تھا۔ جو روزانہ مجھے گھیرے رہتے تھے۔ میں جن چیزوں کو سچ جانتا تھا وہ وہی تھیں جو ایک بچے کے طور پر کئی برس پہلے مجھے سکھائی گئی تھیں اور جو میری اندرونی اقدار کی گہرائی میں موجود تھیں۔ مجھے زیادہ گہرائی سے یہ بات سمجھ آنے لگی کہ سالہا سال زندگی کے مختلف شعبوں میں لوگوں کے ساتھ کام کے دوران جن چیزوں کو میں پراثر سمجھ کر سکھاتا پڑھاتا تھا، وہ کیوں دوسرے مقبولِ عام نقطہ ہائے نظر سے مختلف تھیں۔

میں یہ نہیں کہہ رہا کہ "شخصی اخلاقیات" کے عناصر یعنی شخصی نشوونما، ابلاغ کی ٹریننگ اور اثر انداز ہونے والی حکمت عملیوں کی تعلیم اور مثبت سوچ کا کوئی فائدہ نہیں، بلکہ بعض اوقات تو کامیابی کے لیے یہ بہت ضروری ہیں۔ مجھے یقین ہے کہ یہ بہت ضروری ہیں مگر یہ سب ثانوی حیثیت کی چیزیں ہیں۔ یہ بنیادی اوصاف نہیں ہیں۔ اپنے سے پہلی نسلوں کی فراہم کردہ بنیادوں پر تعمیر کی کوشش کے دوران شاید نہ چاہتے ہوئے بھی ہم خالصتاً اپنی تعمیر پر مرکوز ہو کر رہ گئے ہیں اور اس عمل کے دوران ہم نے ان بنیادوں کو ہی بھلا دیا ہے کہ جن پر ہماری عمارت کھڑی ہے۔ یا یوں کہہ لیں کہ ہم لمبے عرصے سے ایک ایسی جگہ سے فصل کاٹنے کی کوشش کر رہے ہیں کہ جہاں ہم نے فصل بوئی ہی نہیں تھی اور اس عمل میں اس قدر مگن ہیں کہ ہم نے بوائی کی اہمیت ہی کو بھلا دیا ہے۔

اگر میں انسانوں پر اثر انداز ہونے کی حکمت عملیوں اور ترکیبوں کو استعمال کرنے کی کوشش کروں تاکہ میں لوگوں سے وہ نتائج حاصل کر سکوں جو میں چاہتا ہوں، تاکہ وہ بہتر کام کر سکیں، ان میں تحریک پیدا ہو، تاکہ وہ مجھے اور ایک دوسرے کو پسند کریں اور بیک وقت میرے کردار میں خامیاں بھی ہوں، دوغلا پن اور ریاکاری ہو، تو پھر میں پائیدار کامیابی حاصل نہیں کر سکتا۔ میرا دوغلا پن عدم اعتمادی کو جنم دے گا اور پھر میں کچھ بھی کرلوں۔ چاہے بہتر انسانی تعلقات پیدا کرنے کی کتنی ہی ترکیبیں استعمال کرلوں، میرا ہر فعل عیاری سمجھا جائے گا اس سے قطعاً کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کی باتیں کتنی اچھی ہیں یا حتیٰ کہ آپ کی نیت کتنی اچھی ہے اگر آپ اعتماد پیدا نہیں کر سکے تو پھر آپ کے پاس مستقل کامیابی کی بنیاد ہی موجود نہیں ہے۔ صرف بنیادی اچھائی ہی آپ کی ترکیبوں کو زندگی بخشتی ہے۔

تکنیکوں (ٹوٹکوں) تک محدود ہو جانا ایسا ہی ہے جیسے سکول میں سبق کو رٹا لگا لینا۔ بعض مرتبہ آپ کا کام بن جاتا ہے اور شاید آپ اچھے نمبر بھی لے لیتے ہو، لیکن اگر آپ شبانہ روز محنت کر کے حق ادا نہیں کرتے تو کبھی بھی اپنے مضامین اور پڑھائی پر دسترس حاصل نہیں کر سکتے۔ اور کبھی بھی ایک پڑھا لکھا دماغ پیدا نہیں کر سکتے۔

کبھی آپ نے سوچا ہے کہ رٹا بازی ایک زراعتی فارم پر کام کرنے کے دوران کس قدر مضحکہ خیز ہو سکتی ہے۔ موسم بہار میں بیج بونا بھول گئے، سارے گرما میں کھیلتے کودتے رہے اور سرما میں فصل کاٹنے کی خواہش کرنے لگے! زراعتی فارم ایک قدرتی نظام کے تحت چلتا ہے، قیمت ادا کرنی پڑتی ہے اور ایک ترتیب کے ساتھ عمل پیرا ہونا پڑتا ہے۔ آپ ہمیشہ وہی کچھ کاٹتے ہیں جو بوتے ہیں۔ اس میں کوئی شارٹ کٹ نہیں۔

بالاخر یہی اصول انسانی رویے اور تعلقات کے لیے بھی درست ہیں۔ یہ بھی قدرتی نظام کا حصہ ہیں اور ان کی بنیاد بھی بوائی اور کٹائی کے اصول پر ہے۔ اگر آپ چالاک ہیں اور آپ کو انسان کے ساختہ قاعدوں پر مبنی "کھیل کے طریقے" معلوم ہیں تو وقتی طور پر شاید اپنے سکول میں گزارہ کرلو گے۔ مختصر اور یکبارگی رابطوں میں آپ "شخصی اخلاقیات" کے ذریعے، اپنے ہنر اور دلکشی کے ذریعے دوسروں کو متاثر کرکے اور دوسروں کے مشاغل میں مصنوعی دلچسپی کا اظہار کر کے بھی اپنے بارے میں ایک تاثر پیدا کرلو گے۔ آپ آسان اور فوری طور پر کارگر تکنیکوں کے چناؤ اور استعمال سے کچھ عرصے کے لیے گزارہ کر سکتے ہو لیکن لمبے اور پائیدار تعلقات کے لیے صرف یہ ثانوی خصوصیات کافی نہیں ہیں اگر آپ میں بنیادی کردار کی پختگی اور واضح تشخص نہیں ہے تو زندگی کے چیلنجوں کا مقابلہ کرتے ہوئے آپ کے اصل نقائص سامنے آجائیں گے اور قلیل اور ناپائیدار کامیابی کی جگہ تعلقات کی ناکامی لے لے گی۔

ثانوی عظمت (جو کہ اپنی خصوصیات کا معاشرے سے اعتراف کروانے پر مبنی ہے) کے حامل بہت سارے لوگ کردار کی بنیادی عظمت اور اچھائی سے عاری ہوتے ہیں۔ جلد یا بدیر ان کے ہر دیرینہ تعلق میں یہ بات نظر آنے لگتی ہے یہ تعلق چاہے کاروباری بھائی چارے پر مبنی ہو یا بیوی، دوست یا ایک ایسے نوعمر بچے کا ہو جو اپنے تشخص کے بحران (Identity Crisis) سے گزر رہا ہو۔ کردار خود بولتا ہے اور اس کا ابلاغ سب سے زیادہ خوش کن ہوتا ہے۔ جیسے کہ ایمرسن نے کہا ہے کہ "تم جو کچھ ہو اس ہونے کا شور میرے کانوں میں اس قدر زیادہ ہے کہ تم جو کچھ کہتے ہو وہ مجھے سنائی نہیں دیتا۔"

گو کہ ایسی صورت احوال بھی ہوتی ہیں کہ جہاں لوگوں کے پاس کردار کی طاقت ہوتی ہے مگر اپنی بات موثر طریقے سے نہ کرسکنے کے باعث ان کے تعلقات میں مشکلات رہتی ہیں مگر پھر بھی یہ مشکلات ثانوی حیثیت کی ہیں۔

آخری تجزیہ یہ ہے کہ ہم "جو کچھ ہیں" وہ ہمارے "بولنے" یا "کرنے" کی نسبت کہیں زیادہ اونچی اور صاف آواز میں سنا جاتا ہے۔ ہم سب کو اس بات کا علم ہے کہ ایسے لوگ ہوتے ہیں کہ جن پر ہم اسی لیے مکمل اعتبار کرتے ہیں کہ ہمیں ان کے کردار کا پتا ہوتا ہے۔ یہ لوگ خوش گفتار ہوں یا نہ ہوں، انہیں تعلقات بنانے کی تکنیکیں آتی ہوں یا نہیں، ہم ان پر مکمل اعتبار کرتے ہیں اور ان کے ساتھ کامیاب طریقے سے کام کرتے ہیں۔ ولیم جارڈن کے لفظوں میں "ہر شخص کے ہاتھوں میں اچھائی اور برائی کی ایک حیرت انگیز قوت دے دی گئی ہے۔ یہ اس شخص کی زندگی کو ایک خاموش، غیر شعوری اور ان دیکھی اثر پذیری بخشتی ہے۔

دراصل اسی سے انسان کی حقیقت کا پتا چلتا ہے نہ کہ ان کوششوں سے جو وہ اپنے آپ کو ظاہر کرنے کے لیے کرتا ہے۔"

زاویۂ نظر کی طاقت

"پُر اثر لوگوں کی سات عادات" انسان کے پُراثر ہونے کے بہت سے بنیادی اصولوں کا احاطہ کرتی ہیں۔ یہ بہت بنیادی اور اہم عادات ہیں۔ یہ ان اصولوں کو اپنالینے کے رجحان کی نمائندہ ہیں کہ جن کی بنیاد پر جاوداں خوشیاں اور کامیابیاں حاصل ہوتی ہیں۔

لیکن اس سے پہلے کہ ہم ان سات عادتوں کو پوری طرح سے سمجھیں، ہمیں پہلے اپنے اپنے "زاویہ نظر" کو سمجھنے کی ضرورت ہے اور اس بات کو سمجھنے کی ضرورت ہے کہ اپنے زاویہ نظر میں تبدیلی کیسے لائی جاسکتی ہے۔

"کردار کی اخلاقیات" اور "شخصی اخلاقیات" دونوں معاشرتی زاویہ نظر کی مثالیں ہیں۔ زاویۂ نظر یا طرزِ نظر "Paradigm" یونانی زبان کا لفظ ہے۔ بنیادی طور پر یہ ایک سائنسی اصطلاح تھی لیکن آج کل یہ ایک ماڈل، نظریے، ادراک، مفروضے یا سوچنے کے انداز کے معنوں میں لیا جاتا ہے۔ عام طور پر اس کے معنی ہیں زندگی کو "دیکھنے کا انداز"۔ محض آنکھوں سے دیکھنا نہیں بلکہ سمجھنے اور تشریح کرنے کے معنوں میں۔

ہمارے مقصد کے لیے زاویہ نظر کو سمجھنے کا آسان طریقہ یہ ہے کہ اسے نقشے کے طور پر سمجھا جائے۔ ہمیں معلوم ہے کہ "نقشہ بذات خود علاقہ نہیں ہوتا" نقشہ تو محض علاقے کے مختلف پہلوؤں کو اجاگر کرتا ہے۔ "Paradigm" بھی بالکل اسی طرح ہے۔ یہ کسی اور چیز کے نظریے، تشریح یا سوچ کا ایک ماڈل ہے۔

فرض کیجئے کہ آپ کو اندرونِ شکاگو (Chicago) کسی خاص مقام پر پہنچنا ہے۔ اس مقام پر پہنچنے کے لیے شہر کی گلیوں کا نقشہ بہت معاون ہوسکتا ہے لیکن فرض کریں کہ آپ کے ہاتھ میں غلط نقشہ آگیا ہے اور چھپائی کی غلطی سے جس نقشے پر شکاگو لکھا گیا ہے وہ دراصل ڈیٹرایٹ (Detriot) کا نقشہ ہے۔ کیا آپ اپنی مایوسی کا اندازہ کرسکتے ہیں جو آپ کو اپنی منزل پر نہ پہنچنے سے ہوگی۔

ہوسکتا ہے کہ آپ اپنے رویے کو مثبت سوچ کے ذریعے بہتر بنانے کی کوشش کریں لیکن اس کے باوجود آپ اپنی منزل پر نہ پہنچ پائیں لیکن شاید آپ اس کی زیادہ پرواہ بھی نہیں کریں گے۔ آپ کا سوچنے کا انداز اس قدر مثبت ہوگا کہ آپ جہاں بھی ہوں گے، خوش ہوں

گے۔

لیکن حقیقتاً آپ کھوئے ہوئے تو رہیں گے۔ بنیادی مسئلے کا آپ کے رویے یا سوچنے کے انداز سے کوئی تعلق نہیں۔ اس کا تعلق تو غلط نقشے سے ہے۔

آپ کی جانفشانی تب رنگ لائے گی کہ پہلے آپ کے ہاتھ میں شکاگو کا اصل نقشہ ہو پھر راستہ تلاش کرنے میں مشکلات کے دوران آپ کا مثبت رویہ آپ کا مددگار ہو سکتا ہے۔ لیکن پہلی اور سب سے اہم بات تو نقشے کا ٹھیک ہونا ہے۔

ہم میں سے ہر ایک کے ذہن میں بہت سارے نقشے ہوتے ہیں اور ان نقشوں کو دو بڑے حصوں میں بانٹا جا سکتا ہے: ایک "جیسے کہ چیزیں ہیں" یعنی جو حقائق سے متعلق ہیں اور دوسرے "جیسے کہ چیزیں ہونی چاہئیں" یعنی اقدار سے متعلق ہیں۔

ہم اپنے تمام تجربات کی تشریحات انہی ذہنی نقشوں کی مدد سے کرتے ہیں اور ہم کبھی اپنے نقشوں کے درست ہونے پر سوال نہیں کرتے: بلکہ اکثر تو ہمیں ان کے ہونے کا احساس بھی نہیں ہوتا۔ ہم تو بس فرض کر لیتے ہیں کہ چیزیں ویسی ہی ہیں یا انہیں ویسا ہونا چاہیے جیسی کہ وہ ہمیں نظر آتی ہیں۔

اور اسی فرض کر لینے کے تحت ہمارا رویہ اور سوچ تشکیل پاتے ہیں۔ جس طرح ہم چیزیں دیکھ رہے ہوتے ہیں دراصل اسی طرح سوچ رہے یا کر رہے ہوتے ہیں۔

مزید بات کرنے سے پہلے میں آپ کو ایک ذہنی اور جذباتی تجربے میں شامل ہونے کی دعوت دینا چاہتا ہوں۔ چند سیکنڈ اگلے صفحے پر موجود تصویر کو دیکھئے۔

اب آپ صفحہ نمبر(۳۱) پر بھی تصویر دیکھیں اور ذرا دھیان سے بتائیں کہ آپ نے کیا دیکھا ہے؟

کیا آپ نے ایک عورت کی شبیہ دیکھی ہے؟ آپ کے خیال میں اس عورت کی عمر کیا ہو گی؟ اس نے کیا پہنا ہوا ہے؟ اور آپ اس کو کن مختلف کرداروں میں دیکھ سکتے ہیں؟

غالب امکان ہے کہ آپ کہیں گے کہ دوسرے صفحے پر دکھائی گئی عورت کی عمر تقریباً پچیس برس کے قریب ہو گی، انتہائی خوبصورت اور فیشن ایبل، ظاہرداری کی شوقین، ننھے منے پیارے سے ناک والی خاتون۔ اگر آپ شادی شدہ نہیں ہیں تو آپ اس سے دوستی کے خواہش مند ہوں گے۔ اگر آپ کاروباری آدمی ہیں تو آپ اسے فیشن ماڈل کے طور پر ملازمت پیش کرنا چاہیں گے۔

آپ کے کیا جذبات ہوں گے اگر میں آپ کو یہ بتاؤں کہ آپ اپنے اندازے میں بالکل

غلط ہیں۔ یہ ایک ساٹھ ستر سال کی بوڑھی عورت کی تصویر ہے جو بہت دکھی نظر آتی ہے۔ اس کا بڑا سا ناک ہے اور اس کا ماڈل ہونے سے دور کا بھی تعلق نہیں۔ یہ تو ایک ایسی بے چاری خاتون کی تصویر ہے جس کی آپ سڑک پار کرنے میں مدد کرنا نیکی سمجھیں گے۔

آخر کون صحیح ہے؟ تصویر کو ایک مرتبہ پھر دیکھئے۔ کیا آپ ایک بوڑھی عورت دیکھ سکتے ہیں۔ اگر نہیں، تو کوشش جاری رکھیں۔ کیا اب آپ اس کا بڑا سا بھدا ناک دیکھ سکتے ہیں؟ اور اس کی شال؟

اگر میں اور آپ آمنے سامنے بیٹھے ہوتے تو ہم اس تصویر پر بحث کر سکتے تھے۔ آپ جو کچھ دیکھتے وہ مجھے بتا سکتے تھے اور میں اپنا مشاہدہ آپ کو بیان کر سکتا تھا ہم اس وقت تک گفتگو جاری رکھ سکتے تھے جب تک آپ مجھے اچھے طریقے سے نہ سمجھا لیتے کہ آپ تصویر میں کیا دیکھ رہے ہیں اور میں آپ کو قائل نہ کر لیتا کہ میں کیا دیکھ رہا ہوں۔

چونکہ ایسا ممکن نہیں ہے تو پھر ذرا صفحہ نمبر ۳۲ پر چلیے وہاں پر دی گئی تصویر کا مطالعہ کیجئے اور پھر اس تصویر کو دوبارہ دیکھئے۔ کیا اب آپ اس میں بوڑھی عورت کی تصویر دیکھ سکتے ہیں؟ یہ اہم بات ہے کہ اسے اب آپ دیکھیں اور پھر آگے چلیں۔

پہلی مرتبہ مجھے کئی برس پہلے ہارورڈ بزنس سکول میں اس مشق سے سابقہ پڑا تھا۔ نہایت صاف اور واضح انداز میں ہمارا استاد ہمیں بتا رہا تھا کہ یہ ممکن ہے کہ دو شخص ایک چیز دیکھ رہے ہوں مگر اپنے اپنے مشاہدے کے بارے میں ان میں اختلاف رائے پایا جائے لیکن اس کے باوجود دونوں سچے بھی ہوں۔ یہ بات منطقی نہیں بلکہ نفسیاتی ہے۔

ہمارا استاد کلاس میں بڑے بڑے سائز کے کارڈز کا ایک بنڈل لایا۔ ان کارڈز میں سے نصف پر جوان عورت (صفحہ نمبر ۳۱ والی) کی تصویر تھی اور باقیوں پر بوڑھی عورت (صفحہ نمبر ۳۲ والی) کی۔

اس نے کلاس میں ایک طرف بیٹھے طالب علموں کو جوان عورت کی تصویر والے کارڈز بانٹ دیئے اور دوسری طرف والوں کو بوڑھی عورت کی تصویر والے کارڈز دے دیئے۔ اس نے ہم سب کو کہا کہ اپنے اپنے کارڈز کو دس سیکنڈ تک بغور دیکھو اور پھر انہیں واپس کر دو۔ پھر اس نے سکرین پر (صفحہ نمبر ۳۲ جس میں دونوں عورتوں کی شبیہ ہے) دکھائی اور طالب علموں کو دعوت دی کو وہ اپنا مشاہدہ بیان کریں تقریباً تمام وہ طالب علم جنہوں نے پہلے جوان عورت کی تصویر والے کارڈز دیکھے تھے، انہوں نے سکرین پر بھی جوان عورت کی تصویر ہی دیکھی اور ایسے ہی جن طالب علموں نے پہلے بوڑھی عورت کی تصویر دیکھی تھی انہوں نے سکرین پر بھی

بوڑھی عورت کی تصویر ہی دیکھی۔

پھر پروفیسر نے ایک طالب علم سے کہا کہ وہ اپنا مشاہدہ دوسری طرف بیٹھے ہوئے طالب علم کو بیان کرے۔ جیسے ہی اس نے بیان شروع کیا تو ان میں ایک بحث چھڑ گئی۔

"بوڑھی عورت۔ کیا مطلب ہے تمہارا؟ اس کی عمر تو کسی صورت بھی بیس بائیس سال سے زیادہ نہیں ہوگی۔"

"یار! بس بھی کرو۔ تم یقیناً مذاق کر رہے ہو۔ اس کی عمر ستر برس بلکہ شاید اسی تک ہو۔"

"بھئی تمہارے ساتھ مسئلہ کیا ہے؟ کیا تم اندھے ہو؟ یہ تو ایک انتہائی خوبصورت اور جوان اور پیاری خاتون کی تصویر ہے میں تو اس سے دوستی کرنا چاہوں گا۔"

"پیاری؟ یہ بوڑھی بدصورت ڈائن جیسی ہے۔"

یہ بحث اسی طرح جاری رہی۔ ہر شخص اپنی رائے کے بارے میں پر یقین تھا اور اس بارے میں اسے کوئی مغالطہ نہیں تھا۔

اس ساری بحث میں طالب علموں کو کم از کم یہ علم ضرور تھا کہ ان کے نقطہ نظر کے علاوہ بھی ایک نقطہ نظر موجود ہے۔ اس علم کے باوجود یہ بحث پورے زور و شور کے ساتھ جاری تھی۔ اکثر اوقات تو ہمیں یہ معلوم ہی نہیں ہوتا کہ دوسرا نقطہ نظر موجود ہے۔ لہٰذا ہمارے ماننے کا سوال ہی پیدا نہیں ہوتا۔ آخر کار چند طالب علموں نے تصویر کو دوسرے حوالے سے بھی دیکھنا شروع کیا۔

کچھ وقت کی لاحاصل بحث کے بعد ایک طالب علم اٹھا اور سکرین پر تصویر کی ایک لائن کی طرف اشارہ کر کے بولا "یہ دیکھو جوان عورت کا نیکلس" دوسرا بولا "نہیں یہ تو بوڑھی عورت کا منہ ہے۔" آہستہ آہستہ وہ خاص اختلافات پر بات کرنے لگے اور آخر کار پہلے ایک اور پھر دوسرے اور پھر تقریباً تمام طالب علموں نے اچانک دونوں شبیہوں کو بیک وقت دیکھنا شروع کردیا۔ مسلسل توجہ، خاص نقطوں پر بحث اور ایک دوسرے کے نقطہ نظر کی اہمیت محسوس کرتے ہوئے کمرے میں موجود تمام لوگ بالاخر ایک دوسرے کے نقطہ نظر کو سمجھنے کے قابل ہوسکے۔ گوکہ جیسے ہی ہم تصویر کو دوبارہ دیکھتے ہمارے سامنے یک بیک وہی شبیہ ابھر آتی جو ہم نے پہلی مرتبہ دس سیکنڈ کے وقفے میں دیکھی تھی۔

لوگوں اور اداروں کے ساتھ کام کے دوران میں اکثر اس ادراک کی مشق دہراتا ہوں، ہمیشہ یہ لوگوں کو ان کے اور ان کے تعلقات کے حوالے سے بہت متاثر کرتی ہے۔ یہ مشق

سب سے پہلے تو یہ ثابت کرتی ہے کہ ہماری تربیت کس قدر بھرپور طریقے سے ہمارے ادراک اور چیزوں کو دیکھنے کے انداز کو متاثر کرتی ہے۔ اگر دس سیکنڈ ہمارے دیکھنے کے انداز کو اس قدر گہرے طور پر متاثر کرسکتے ہیں تو پھر زندگی بھر کی تربیت کے بارے میں آپ کا کیا خیال ہے؟ خاندان، سکول، مذہب، کام کرنے کی جگہ کا ماحول، دوست احباب، ساتھی اور مروجہ معاشرتی اقدار مثلاً شخصی اخلاقیات یہ تمام ہماری زندگیوں پر خاموش اور غیر شعوری طور پر اپنے اثرات چھوڑتے ہیں اور ہمارے چیزوں کو دیکھنے کے انداز، زاویہ نظر اور ہمارے نقشوں کی تشکیل کرتے ہیں۔

اس سے یہ بھی واضح ہوتا ہے کہ ہمارا زاویہ نظر ہی ہماری رائے اور رویے کے پیچھے کارفرما ہوتا ہے اور ہم اپنے زاویہ نظر سے الگ ہوکر جامعیت کے ساتھ کام نہیں کرسکتے۔ اگر ہماری بول چال ہمارے دیکھنے کے انداز سے مختلف ہے تو ہمارے لیے اپنی سالمیت قائم رکھنا ممکن ہی نہیں اگر آپ ان نوے فیصد میں شامل تھے جنھوں نے بعد والی تصویر میں ایک جوان اور خوبصورت خاتون کو دیکھا اس لیے کہ پہلی تصویر کے ذریعے آپ کا زاویہ نظر ہی ایسا بن گیا تھا تو پھر آپ کو تصویر دیکھنے کے بعد یہ خیال نہیں آسکتا کہ سڑک کے کنارے کھڑی بوڑھی عورت کو سڑک پار کرنے میں مدد کرنی چاہیے۔ آپ کی خاتون کے بارے میں رائے اور رویے کو اس کے مطابق ہونا پڑے گا جیسا آپ نے اسے دیکھا ہے۔

یہ بحث شخصی اخلاقیات کے ایک بنیادی نقص کو سامنے لاتی ہے۔ اگر ہم چیزوں کو دیکھنے کے اپنے انداز (کہ جس وجہ سے ہمارے رویے تشکیل پاتے ہیں) کو تبدیل کیے بغیر محض اپنے رویوں کو تبدیل کرنے کی کوشش کرتے رہیں گے تو یہ تمام کاوشیں بے کار اور بے نتیجہ رہیں گی۔

ادراک کی مشق سے یہ بھی ظاہر ہوتا ہے کہ ہمارا زاویہ نظر دوسروں کے ساتھ تعلقات کو کس قدر بھرپور طریقے سے متاثر کرتا ہے۔ ہم سمجھتے ہیں کہ ہم انتہائی صاف اور بامقصد انداز میں چیزوں کو دیکھتے ہیں لیکن اب ہمیں یہ سمجھ آنی شروع ہوگئی کہ دوسرے بھی اسی قدر صاف انداز سے اور اسی قدر مقصدیت کے ساتھ چیزوں کو دیکھ سکتے ہیں گو کہ ان کا زاویہ نظر ہمارے زاویہ نظر سے یکسر مختلف ہوسکتا ہے۔ ''ہمارے کسی جگہ پر کھڑے ہونے کا انحصار اس بات پر ہے کہ ہم بیٹھے کہاں تھے۔''

ہم میں سے ہر کوئی یہی سمجھتا ہے (یا سمجھنا چاہتا ہے) کہ میں چیزوں کو بالکل ویسے ہی دیکھتا ہوں جیسی دراصل وہ ہوتی ہیں اور یہ کہ میں بہت مقصد پسند ہوں۔ ہم دنیا کو اس کے مطابق

نہیں دیکھتے بلکہ اپنے مطابق دیکھتے ہیں یا یوں کہہ لیں کہ اپنی تربیت کے مطابق دیکھتے ہیں۔ ہم جو کچھ دیکھتے ہیں اسے بیان کرنے کے لیے جب لب کشائی کرتے ہیں تو دراصل ہم اپنے آپ کو، اپنے ادراک کو اور زاویہ نظر کو بیان کر رہے ہوتے ہیں۔ جب دوسرے لوگ ہم سے اختلاف رائے کا اظہار کرتے ہیں تو ہم فوراً یہ سمجھتے ہیں کہ ان لوگوں میں کوئی خرابی ہے لیکن جیسا کہ اوپر بیان کی گئی مشق سے ثابت ہوا کہ مختلف اور صاف ذہن کے لوگ چیزوں کو اپنے اپنے مخصوص تجربات کی روشنی میں مختلف طریقوں سے دیکھتے ہیں۔

اس کا یہ قطعی مطلب نہیں کہ حقائق ہوتے ہی نہیں۔ اس مشق کے دوران وہ دو لوگ جنہوں نے پہلے مختلف تصویریں دیکھیں اور آخر میں ایک ہی تصویر اکٹھے دیکھی اسے دیکھنے کے دوران وہ دونوں ایک ہی طرح کے حقائق کا معائنہ کر رہے تھے۔ کالی لکیریں اور ان کے درمیان سفید جگہیں اور یہ دونوں اسے ایک حقیقت کے طور پر مانیں گے لیکن اس حقیقت کو دونوں اپنے اپنے پچھلے تجربے کی روشنی میں بیان کریں گے۔ حقائق کے اپنے کوئی معنی نہیں ہوتے سوائے اس کے کہ ان کی تشریح کیسے کی جاتی ہے اور ان کو بیان کیسے کیا جاتا ہے۔

ہم جس قدر اپنے زاویہ ہائے نظر، اپنے نقشوں، اپنے مفروضوں اور اپنے تجربات کے متعلق آگاہ ہوں گے، اسی قدر ہم اپنے زاویہ نگاہ کے بارے میں ذمہ دارانہ رویہ اختیار کریں گے، انہیں پرکھیں گے، حقائق کے مقابل انہیں جانچیں گے، دوسروں کو سنیں گے اور کھلے دل سے ان کے ادراک کو سمجھیں گے اور اس طرح ایک بڑی تصویر کو دیکھ سکیں گے اور اپنے خیالات کو پہلے کی نسبت بہت زیادہ بامقصد بنا سکیں گے۔

زاویۂ نظر کی تبدیلی کی طاقت

اس ادراک کی مشق کا سب سے اہم سبق زاویہ نظر کی تبدیلی سے متعلق ہے۔ ایسے تجربات جن کے بارے میں ہم بے اختیار کہہ اٹھتے ہیں کہ "اچھا!" اور یہ تب ہوتا ہے کہ جب ہم دونوں شبیہوں والی تصویر کو دوسری طرح بھی "دیکھنا" شروع کر دیتے ہیں۔ پہلے تجربے کا تاثر آپ کے ذہن پر جس قدر گہرا ہوگا اسی قدر زور سے آپ "اچھا!" کہیں گے۔ یہ بالکل ایسے ہی ہے کہ جیسے اچانک روشنی کا بٹن دب جائے اور آپ کے اندر ایک نئی طرح کی روشنی پھیل جائے۔

"زاویہ نظر کی تبدیلی" (Paradigm Shift) کی اصطلاح تھامس کوہن (Thomas Kuhon) نے اپنی بہت پُراثر اور اہم کتاب "سائنسی انقلاب کا ڈھانچہ"

(The Structure of Scientific Revolution) میں متعارف کروائی تھی۔ کوہن نے یہ دکھایا کہ کس طرح سائنس کے میدان میں بھی نئی دریافت پرانی روایت، سوچ اور زاویہ نگاہ کی تبدیلی پر منحصر ہوتی ہے۔

مشہور مصری ماہر فلکیات ٹالمے (Ptolemy) کے لیے زمین کائنات کا مرکز تھی لیکن کاپر نیکس (Copernicus) نے زاویہ نگاہ میں تبدیلی پیدا کی بلکہ اپنے اندر بہت زیادہ مدافعت بھی پیدا کی اور سورج کو کائنات کا مرکز بنا دیا اور اس کے یوں کرنے سے اچانک ہر شے کی تشریح مختلف ہو گئی۔

نیوٹن کا طبیعیات کا ماڈل گھڑی کی طرح متواتر اور باقاعدہ حرکت کا مکتبہ فکر ہے اور آج کی ماڈرن انجینئرنگ کی بنیاد ہے لیکن آئن سٹائن کے ماڈل نے طبیعیات میں ایک انقلاب بپا کر دیا۔ اس کا ماڈل اضافیت کے زاویہ نگاہ پر مبنی ہے۔ اس زاویہ نظر کی پیشین گویانہ اور تشریحی لحاظ سے بہت زیادہ اہمیت ہے۔

جراثیموں کی تھیوری (Germ Theory) سے پہلے بچے کی پیدائش کے دوران بہت زیادہ مائیں اور بچے مرجاتے تھے لیکن کسی کو وجہ کا پتا نہیں چلتا تھا۔ فوجی معرکوں میں زیادہ سپاہی معمولی زخموں اور ان کی وجہ سے پیدا ہونے والی بیماریوں کی وجہ سے مرجاتے تھے۔ ان کی تعداد براہ راست جنگ میں لڑائی کے دوران مرنے والے سپاہیوں کی تعداد سے زیادہ ہوتی تھی۔ لیکن جیسے ہی ایک بالکل نیا زاویہ نظر، جراثیموں کی تھیوری، سامنے آیا تو پھر بیماریوں کے بارے میں ایک نئی اور گہری سمجھ پیدا ہوئی جس کے باعث طب میں شاندار اور حیرت انگیز ترقی کا عمل شروع ہوا۔

آج کا امریکہ بھی، زاویہ نظر کی تبدیلی کا ثمر ہے۔ صدیوں سے حکومت کا روایتی تصوّر شہنشاہیت پر مبنی تھا جس میں بادشاہ حکومت کرنا اپنا پیدائشی حق سمجھتے تھے۔ لیکن پھر ایک مختلف زاویہ نظر پیدا ہوا۔ لوگوں کی حکومت، لوگوں کی طرف سے اور لوگوں کے لیے۔ اور پھر آئینی جمہوریت پیدا ہوئی جس سے بے پناہ انسانی قوت اور ذہانت بروئے کار آئی اور انسانی زندگی کے کچھ معیار قائم ہوئے۔ انسان کو آزادی ملی اور اس میں ایسا اثر اور امید پیدا ہوئی کہ جس کی مثال انسانی تاریخ میں نہیں ملتی۔

زاویہ نظر کی تبدیلیاں ہمیشہ مثبت نہیں ہوتیں۔ جیسا کہ ہم نے دیکھا کہ "کردار کی اخلاقیات" سے "شخصی اخلاقیات" کی طرف تبدیلی ہمیں ان عوامل سے ہی دور لے گئی کہ جن سے سچی کامیابی اور خوشی جنم لیتی اور پھلتی پھولتی ہے۔

لیکن چاہے اس کی سمت مثبت ہو یا منفی، یہ اچانک پیدا ہو یا آہستہ آہستہ، زاویہ نظر کی تبدیلی سے ہم دنیا کو ایک نئے طریقے سے دیکھنے لگتے ہیں۔ تبدیلی کا یہ عمل بہت طاقتور ہوتا ہے۔ ہمارے زاویہ ہائے نظر ہی ہمارے رویوں اور رائے کی تشکیل کرتے ہیں اور ہمارے دوسروں کے ساتھ تعلقات بھی انہی پر منحصر ہوتے ہیں۔

مجھے زاویہ نظر کی چھوٹی سی تبدیلی کا ایک واقعہ یاد ہے۔ اتوار کی ایک صبح نیویارک میں میں زیر زمین ٹرین پر سفر کر رہا تھا، لوگ خاموشی سے بیٹھے تھے، کچھ اخبار کا مطالعہ کر رہے تھے اور کچھ اپنی سوچوں میں گم تھے اور کچھ آنکھیں موندے آرام کر رہے تھے۔ ایک بہت خاموش اور پرسکون ماحول تھا۔

پھر اچانک ایک آدمی اپنے بچوں کے ساتھ ٹرین میں داخل ہوا۔ بچے اس قدر پرشور اور ہنگامہ خیز تھے کہ ایک دم ٹرین کا ماحول بالکل ہی بدل گیا۔

وہ آدمی میرے ساتھ والی نشست پر بیٹھ گیا، اس نے اپنی آنکھیں بند کر لیں یوں کہ گویا اس ماحول سے اس کا کوئی تعلق ہی نہ ہو۔ بچے اونچی آواز میں چیخ چلا رہے تھے، ایک دوسرے پر چیزیں پھینک رہے تھے۔ حتیٰ کہ لوگوں کے کاغذوں سے بھی چھیڑ چھاڑ کر رہے تھے۔ یہ سب بہت تکلیف دہ تھا لیکن اس کے باوجود وہ شخص میرے ساتھ آرام سے آنکھیں موندے اسی طرح بیٹھا تھا۔

ناممکن تھا کہ کوئی بھی اس صورتحال سے غصے میں نہ آئے۔ میرے لیے یہ یقین کرنا مشکل تھا کہ کوئی شخص اتنا بے حس بھی ہو سکتا ہے کہ اس کے بچے وحشیوں کی طرح اودھم مچا رہے ہیں اور یہ آرام سے بیٹھا ہے اور کچھ بھی نہیں کر رہا، اسے کسی قسم کی ذمہ داری کا احساس بھی نہیں۔ یہ واضح طور پر دیکھا جا سکتا تھا کہ ڈبے میں بیٹھا ہر شخص ہی صورتحال سے پریشان تھا۔ بالآخر میرا صبر کا پیمانہ لبریز ہو گیا اور میں نے اس شخص کی طرف مڑ کر کہا کہ "سر! آپ کے بچے لوگوں کو بہت پریشان کر رہے ہیں، میرا خیال ہے کہ آپ کو انہیں کنٹرول کرنا چاہیے۔"

اس شخص نے یوں آنکھیں کھولیں جیسے ایک عرصے کے بعد ہوش میں آیا ہو۔ وہ آہستگی کے ساتھ بولا "ہنہ، آپ ٹھیک فرما رہے ہیں۔ میرا خیال ہے کہ مجھے اس سلسلے میں کچھ کرنا چاہیے۔ دراصل ہم ابھی ہسپتال سے آ رہے ہیں جہاں ان کی ماں تقریباً ایک گھنٹہ پہلے فوت ہو گئی ہے۔ مجھے بالکل کچھ سمجھ نہیں آ رہی اور میرا خیال ہے کہ انہیں بھی پتا نہیں لگ رہا کہ اس صورتحال سے کیسے نمٹیں۔"

کیا آپ تصور کر سکتے ہیں کہ اس وقت میری کیا کیفیت ہوگی؟ میرا زاویہ نظر یکسر تبدیل ہوگیا۔ اچانک میں چیزوں کو بالکل مختلف طریقے سے دیکھنے لگا۔ مختلف طریقے سے محسوس کرنے لگا اور میرا موقف بھی بالکل مختلف ہوگیا۔ مجھے بچوں کے شور کی وجہ سے پیدا شدہ پریشانی بالکل بھول گئی اور میرا دل اس شخص کے غم سے بھر گیا۔ میں ہمدردی اور غمگساری کے جذبات سے بھیگ گیا۔ "تمہاری بیوی تھوڑی دیر پہلے فوت ہوگئی ہے؟ مجھے بہت دکھ ہوا۔ مجھے اس کے بارے میں مزید بتاؤ۔ میں تمہارے لیے کیا کر سکتا ہوں؟" ہر چیز ایک لمحے میں بالکل تبدیل ہو کر رہ گئی۔

بہت سے لوگوں کو سوچ میں اس قسم کی بنیادی تبدیلی کا تجربہ اس وقت ہوتا ہے جب انہیں کسی ایسی صورتحال کا سامنا ہوتا ہے کہ جس میں ان کی جان کو خطرہ درپیش ہو جاتا ہے۔ پھر وہ ایک دم اپنی ترجیحات کو مختلف طریقے سے محسوس کرتے ہیں یا پھر جب زندگی میں اچانک ان کو نئے کردار اپنانے پڑتے ہیں۔ مثلاً شوہر یا بیوی بننا، ماں یا باپ بننا، دادا یا دادی بننا، یا پھر منیجر یا لیڈر بننا۔

ہم اپنے رویوں میں تبدیلی کے لیے "شخصی اخلاقیات" کے ساتھ کئی ہفتے، مہینے اور برس بھی تگ و دو کرتے رہیں تو شاید تبدیلی کا عمل شروع نہ ہوسکے۔ ایسی تبدیلی کا عمل جو اچانک چیزوں کو مختلف طریقے سے دیکھنے سے پیدا ہوتی ہے۔

یہ واضح ہے کہ اگر ہم اپنی زندگی میں نسبتاً معمولی تبدیلی لانا چاہتے ہیں تو پھر شاید اپنے رویے پر توجہ دینے سے ہی ہم اپنا مقصد پا سکیں لیکن اگر ہم ایک بڑی اور پائیدار تبدیلی کے خواہاں ہیں تو پھر ہمیں اپنے بنیادی زاویہ نظر پر کام کرنا پڑے گا۔

تھوریو (Thoreau) کے الفاظ میں "برائی کے پتوں کو ہزار مرتبہ کاٹنے سے بہتر ہے کہ اس کی جڑ پر ایک بھرپور وار کیا جائے۔" ہم اپنی زندگی میں بڑے درجے کی بہتری صرف ایسی صورت میں لا سکتے ہیں کہ ہم رویوں کی کاٹ چھانٹ کرنا بند کردیں اور اپنے زاویہ نظر کی جڑ پر کام شروع کریں جس سے ہمارے تمام رجحان اور رویے پھوٹتے ہیں۔

"دیکھنا" ہی "ہونا" ہے۔

یقیناً تمام زاویہ نظر کی تبدیلیاں یک لخت نہیں ہو جاتیں۔ میرے ٹرین والے تجربے کے برعکس میرا اور سانڈرا کا اپنے بیٹے کے سلسلے میں زاویہ نظر کی تبدیلی کا تجربہ بہت ست، مشکل اور بتدریج تھا۔ اس سلسلے میں ہماری پہلی کوشش "شخصی اخلاقیات" کے زیر اثر سالہا سال کی تربیت اور تجربے پر مبنی تھی۔ یہ ہمارے اس گہرے زاویہ نظر کا نتیجہ تھی جو بحیثیت ماں باپ ہم

اپنی کامیابی کے بارے میں رکھتے تھے اور اپنے بچوں کے بارے میں رکھتے تھے اور اسی کے مطابق ہم ان کی کامیابیوں کو ماپتے تھے اصل تبدیلی اس وقت تک ممکن نہ ہو سکی جب تک ہم نے اپنے بنیادی زاویہ نظر کو تبدیل نہ کرلیا اور چیزوں کو مختلف طریقے سے دیکھنا شروع نہ کردیا۔ تبھی ہم ایک بڑی تبدیلی حاصل کرسکے اور صورتحال میں بہتری پیدا ہو سکی۔

اپنے بیٹے کو مختلف طریقے سے "دیکھنے" کے لیے مجھے اور سانڈرا کو مختلف "ہونا" پڑا۔ اور ہمارا نیا زاویہ نظر تبھی تخلیق پا سکا جب ہم نے اپنے کردار کی نشوونما اور افزائش پر محنت کی۔

زاویہ نظر کو کردار سے علیحدہ کرنا ممکن نہیں۔ انسانی جہت میں "ہونا" ہی "دیکھنا" ہے۔ اور جو کچھ ہم دیکھتے ہیں اس کا ہمارے ہونے کے ساتھ گہرا تعلق ہے۔ ہم محض اپنے دیکھنے کو تبدیل کر کے بہت دور تک نہیں چل سکتے۔ اس کے لیے ہمیں اپنے "ہونے" کو بھی تبدیل کرنا پڑے گا۔

حتیٰ کہ اس صبح ٹرین میں میرے زاویہ نظر کی فوری تبدیلی اور میری بصارت کی تبدیلی کا تجربہ بھی میرے بنیادی کردار کا ہی نتیجہ تھا۔ (اور شاید اسی کی وجہ سے محدود بھی تھا)

مجھے یقین ہے کہ ایسے لوگ بھی ہوں گے جو صورتحال کی فوری جان کاری کے باوجود کوئی خاص تاسف محسوس نہ کریں اور زیادہ سے زیادہ ایک مدھم سی اداسی کے ساتھ اس پریشان کن ماحول میں اس پریشان حال شخص کے ساتھ بیٹھے رہیں گے اور ساتھ ہی ساتھ مجھے اس کا بھی یقین ہے کہ ایسے لوگ بھی ہوں گے جو میری نسبت کہیں زیادہ حساس ہوں گے اور اس صورتحال کو بہت جلد بھانپ لیں گے کہ کوئی گہرا مسئلہ ہے اور اس شخص کی دلجوئی اور مدد کے لیے مجھ سے زیادہ مستعدی کا مظاہرہ کریں گے۔

زاویہ ہائے نظر بہت طاقتور ہوتے ہیں اس لیے کہ یہ ہمیں وہ عدسے فراہم کرتے ہیں جن کے ذریعے ہم اس دنیا کو دیکھتے ہیں۔ زاویہ ہائے نظر کی تبدیلی کی طاقت انسانی ترقی اور بڑی تبدیلی کے لیے انتہائی ضروری ہے چاہے وہ تبدیلی ایک دم ہو جائے یا آہستہ آہستہ اور سوچ سمجھے طریقے سے لائی جائے۔

اصولوں پر مبنی زاویہ نظر

"کردار کی اخلاقیات" اس بنیاد پر کھڑی ہے کہ انسان کے پُراثر ہونے کے چند اصول ہیں۔ انسانی جہت کے یہ قدرتی اصول اسی قدر حقیقی، مستحکم اور قائم ہیں جس قدر طبعی جہت میں کشش ثقل کا اصول ہے۔

ان اصولوں کی اہمیت اور اثر کا اندازہ ایک اور زاویہ نظر کی تبدیلی کے تجربے سے عیاں ہوتا ہے جو فرینک کوک (Frank Kock) نے Proceedings میگزین میں بیان کیا ہے۔ یہ میگزین نیول انسٹی ٹیوٹ کا ہے۔

"دو جنگی جہاز جنگی مشقوں کی غرض سے سخت موسم میں متعین تھے۔ میری ڈیوٹی سب سے اگلے جہاز پر تھی اور میرا کام بحری ٹریفک پر نظر رکھنا تھا۔ رات کا وقت تھا اور ادھر ادھر دھند کی وجہ سے زیادہ دور تک دکھلائی نہیں دیتا تھا لہٰذا کپتان برج پر تمام کارروائیوں پر نظر رکھے ہوئے تھا"۔

شام سے ذرا بعد رپورٹ آئی "جہاز کے بائیں جانب مستک پر روشنی پڑ رہی ہے۔" روشنی ایک جگہ پڑ رہی ہے یا پیچھے کی طرف جا رہی ہے۔" کیپٹن چلایا، پہرے دار بولا "ایک ہی جگہ پڑ رہی ہے کیپٹن۔" اس کا مطلب تھا کہ ہم اس جہاز سے خطرناک تصادم کی راہ پر چل رہے ہیں۔

کیپٹن پھر سگنل مین کو مخاطب کر کے چلایا "اس جہاز کو سگنل دو، ہم تصادم کی طرف بڑھ رہے ہیں۔ تمہیں مشورہ دیتے ہیں کہ اپنے راستہ کو 20 ڈگری تبدیل کرو۔

سگنل واپس آیا "تمہارے لیے بہتر ہے کہ تم بیس ڈگری رخ بدل لو۔ کیپٹن بولا "سگنل بھیجو کہ میں کپتان ہوں، تم اپنا رخ بیس ڈگری بدلو۔" "میں سیکنڈ کلاس سی مین ہوں۔" جواب آیا "آپ کے لیے بہتر ہو گا کہ اپنا رخ بیس ڈگری بدل لیں۔"

اتنے عرصے میں کپتان سیخ پا ہو چکا تھا۔ وہ غرا کے بولا "کہو میں جنگی جہاز ہوں، فوراً اپنا رخ بیس ڈگری تبدیل کر لو۔" تیز روشنی کی طرح جواب آیا "میں لائٹ ہاؤس ہوں۔" اور ہم نے اپنا رخ تبدیل کر لیا۔

زاویہ نظر کی تبدیلی کا جو تجربہ کپتان کو اور یہ واقعہ پڑھتے ہوئے ہمیں ہوا۔ اس نے صورتحال کو بالکل ایک نئی روشنی میں لا کھڑا کیا۔ ہم دیکھ سکتے ہیں کہ ایک حقیقت کس طرح اپنی ہی محدود نظری کی وجہ سے ناکارہ ہو گئی۔ ہمارے لیے اپنی روزمرہ زندگیوں میں یہ انتہائی اہم حقیقت اچھی طرح سے سمجھ لینا اسی قدر ضروری ہے کہ جس قدر اس رات دھند میں کپتان

صاحب کے لیے تھی۔

اصول لائٹ ہاؤس کی طرح ہوتے ہیں۔ یہ قدرت کے قانون ہیں جن کو توڑا نہیں جا سکتا۔ جس طرح سیسل بی ڈی مائیل (Cecil B.de Mile) اپنی شہرہ آفاق فلم "دس خدائی احکام" (Ten Commandments) میں اصولوں کے بارے میں کہتا ہے کہ "ہمارے لیے ناممکن ہے کہ ہم قانون کو توڑ سکیں۔ ہم قانون کے مقابل صرف اپنے آپ کو توڑ سکتے ہیں۔"

لوگ اپنی زندگیوں اور تعلقات کو اپنے زاویہ ہائے نظر اور اپنے نقشوں کے حوالے سے دیکھ سکتے ہیں جو ان کے تجربوں اور تربیت سے اخذ شدہ ہوتے ہیں، لیکن یہ نقشے خود علاقہ نہیں ہیں۔ یہ تو "انفرادی حقائق" ہیں جو علاقے کو بیان کرنے کی ایک کوشش ہیں۔

"خارجی حقیقت" یا علاقہ تو لائٹ ہاؤس اصولوں پر مبنی ہے جو انسانی خوشی اور نشوونما کی نگرانی کرتے ہیں... یہ قدرتی قوانین ہیں جو تاریخ میں ہر تہذیب یافتہ معاشرے میں موجود ہوتے ہیں۔ اور ہر خوشحال اور ثابت قدم خاندان اور ادارے کی جڑوں میں موجزن ہوتے ہیں۔ ہم ایک حد تک اپنے ذہنی نقشوں کی مدد سے علاقے کو بیان کرسکتے ہیں لیکن اس بیان سے علاقے کو تبدیل نہیں کرسکتے۔

ان اصولوں یا قدرت کے قوانین کی حقیقت اس پر واضح ہوتی ہے جو ان کے بارے میں گہرائی کے ساتھ سوچے اور معاشرتی تاریخ کے ادوار کا بغور مطالعہ کرے۔ یہ اصول بار بار ابھر کر سامنے آتے ہیں اور جس حد تک معاشرے میں لوگ ان کی پہچان کرتے ہیں اور ان کے ساتھ ہم آہنگ ہو کر رہتے ہیں، اسی قدر وہ بقاء اور استحکام کی طرف بڑھتے ہیں ورنہ ٹوٹ پھوٹ اور تباہی کا شکار ہو جاتے ہیں۔

میں جن اصولوں کی طرف اشارہ کر رہا ہوں یہ کوئی مخفی، پر اسرار یا "مذہبی" افکار نہیں۔ اس کتاب میں بیان کردہ اصولوں میں سے کوئی ایک بھی کسی خاص عقیدے یا مذہب سے متعلق نہیں اور اس مین میرا اپنا عقیدہ اور مذہب بھی شامل ہے۔ یہ اصول تو تمام بڑے اور مروج مذاہب، معاشرتی مکتبہ ہائے فکر اور اخلاقیات کا حصہ ہیں۔ یہ اپنی پہچان آپ ہیں اور ہر شخص ان کی گواہی دے سکتا ہے۔ یہ اصول کم و بیش انسانی حالات، شعور اور ضمیر کا حصہ ہیں۔ ایسا لگتا ہے کہ یہ ہر شخص میں موجود ہوتے ہیں۔ قطع نظر لوگوں کی معاشرتی تربیت اور ان سے وفاداری کے۔ لوگوں میں ان کی تربیت کے باعث اور ان اصولوں سے بے دھیانی کے باعث یہ وقتی طور پر نظروں سے اوجھل تو ہوسکتے ہیں لیکن موجود پھر بھی رہتے ہیں۔

مثلاً میں منصف مزاجی کی مثال دیتا ہوں کہ جس سے برابری اور انصاف کے تصورات

جنم لیتے ہیں۔ چھوٹے بچوں میں لگتا ہے کہ انصاف کے تصور کے بارے میں کچھ سوجھ بوجھ پیدائشی طور پر موجود ہوتی ہے چاہے بعد میں ان کو الٹ تربیت ہی کیوں نہ ملے۔ انصاف کی تعریف اور تقسیم کے بارے میں واضح طور پر مختلف نظریات ہیں لیکن بنیادی تصور سے تقریباً سبھی کو آگاہی ہے۔

دوسری مثالیں راست بازی اور دیانت داری کی ہیں۔ یہ خوبیاں اعتماد فراہم کرتی ہیں جو ایک دوسرے کے ساتھ تعاون اور باہمی تعلقات کی افزائش کے لیے نہایت ضروری ہے۔

ایک دوسرا اصول انسانی وقار ہے۔ ریاست ہائے متحدہ امریکہ کے "آزادی کے فرمان" کا بنیادی تصور یہی اصول ہے۔ "ہم ان کھلے حقائق کو بہت عزیز جانتے ہیں کہ تمام انسان برابر پیدا کیے گئے ہیں اور انہیں چند مستند حقوق عطا کیے گئے ہیں جن میں زندگی، آزادی اور خوشی کے حصول کی تگ و دو کے حقوق شامل ہیں۔"

ایک اور اصول خدمت یا فلاح کے کاموں میں حصہ لینے کا ہے۔ اسی طرح کوالٹی یا اعلیٰ درجہ کی کارکردگی کے اصول ہیں۔

انسانی صلاحیت بھی ایک اصول ہے۔ یہ حقیقت ہے کہ ہماری نشوونما چند خلیوں سے شروع ہوتی ہے اور ہم بتدریج پھلتے پھولتے ہیں اور نئی سے نئی صلاحیتیں پیدا کرتے چلے جاتے ہیں۔ نشوونما کا اصول صلاحیت کے ساتھ جڑا ہوا ہے۔ صلاحیتوں کا اظہار اور نئے سے نئے ہنر سیکھنے کا تعلق پھر چند اور اصولوں سے بھی ہے جن میں صبر، ریاضت اور حوصلہ افزائی شامل ہیں۔

اصول پریکٹس سے مختلف ہوتا ہے۔ پریکٹس تو ایک خاص عمل کرنے کو کہتے ہیں۔ جبکہ یہ عمل حالات کا پابند ہوتا ہے۔ ضروری نہیں کہ ایک ہی عمل ہر طرح کے حالات میں کارگر ہوسکے۔ اس بات کو وہ ماں باپ بڑے اچھے طریقے سے سمجھ سکتے ہیں جو اپنے دوسرے بچے کی پرورش بھی بالکل پہلے بچے کی طرح کرنا چاہتے ہیں۔

پریکٹس مخصوص حالات کی پابند ہے لیکن اصول گہرے اور بنیادی حقائق پر مبنی ہوتے ہیں اور ان کی افادیت ہر جگہ اور ہر طرح کے حالات میں قائم رہتی ہے۔ یہ افراد، ازدواج، خاندان اور تمام قسم کے پبلک اور پرائیویٹ اداروں کے لیے یکساں طور پر ضروری بھی ہیں اور مفید بھی۔ جب یہ اصول اپنی عادتوں میں رچا بسا لیے جاتے ہیں تو پھر یہ لوگوں کو مختلف قسم کے حالات سے نمٹنے کے لیے مختلف قسم کی حکمت عملی تخلیق کرنے پر قادر بنا دیتے ہیں۔

اصول اقدار سے بھی مختلف ہوتے ہیں، چوروں کے گروہ کی بھی مشترکہ اقدار ہوسکتی

ہے لیکن یہ ان بنیادی اصولوں سے متصادم ہیں جن کا ہم ذکر کر رہے ہیں۔ اصول علاقہ ہیں اور اقدار نقشے ہیں۔ جب ہم صحیح اصولوں کی قدر کرتے ہیں تو دراصل ہم سچ کی قدر کرتے ہیں اس سے ہمیں چیزوں کی اصلیت کا علم حاصل ہوتا ہے۔

یہ اصول انسان کے عمل کو صحیح راستے دکھاتے ہیں۔ یہ ٹھوس بھی ہیں اور جاوداں بھی۔ یہ بنیادی چیزیں ہیں اور یہ اتنے کھلے اور واشگاف ہیں کہ ان پر بحث نہیں کی جاسکتی۔ ان کے مستند ہونے کو سمجھنے کا ایک بھونڈا طریقہ یہ ہو سکتا ہے کہ انسان ان کے الٹ چل کر ایک پر اثر زندگی گزارنے کی کوشش کرے۔ میں نہیں مان سکتا کہ کوئی شخص سنجیدگی سے بے انصافی، دھوکہ، فضولیات، درمیانہ پن اور تباہی کو دائمی خوشی اور کامیابی کی کلید سمجھ سکتا ہے۔ اصل اصولوں کے بارے میں لوگ یہ بحث تو کر سکتے ہیں کہ ان کی تعریف کیا ہے یا یہ کس طرح ظاہر ہوتے ہیں یا انہیں کس طرح حاصل کیا جاسکتا ہے لیکن ان کے اندر بنیادی پہچان اور آگہی موجود ہوتی ہے۔

جس قدر ہمارے زاویہ ہائے نظر اور نقشے ان اصولوں اور قدرت کے قوانین سے مطابقت رکھیں گے اسی قدر ان کو صحیح طور پر عمل میں لایا جاسکے گا۔ اپنے رجحانات اور رویوں پر ہم جتنی بھی محنت کرلیں اس کا اتنا اثر نہیں ہو گا جتنا صحیح نقشوں کا ہوگا۔ صحیح نقشے ہماری ذاتی زندگی میں اور ہمارے تعلقات میں ہمیں پُراثر بنانے کے حوالے سے بہت کار آمد ہوتے ہیں۔

افزائش اور تبدیلی کے اصول

"شخصی اخلاقیات" کی چکا چوند اور دلکشی یہ ہے کہ یہ آپ کو ضروری محنت اور بتدریج افزائش (جو کہ انتہائی ضروری لوازمات ہیں) کے بغیر ہی اپنی زندگی کی کوالٹی کو بہتر بنانے، ذاتی اثرات بڑھانے اور دوسرے کے ساتھ سچے اور گہرے تعلقات قائم رکھنے کے فوری اور آسان نسخے عطا کر دیتی ہے۔

لیکن یہ چکا چوند اور دلکشی بہت سطحی ہے۔ یہ محنت کے بغیر "راتوں رات امیر بننے" کی ایک سکیم ہے۔ اور یہ شاید آپ کو وقتی طور پر کامیاب بھی کردے۔ لیکن یہ انسان (سکیم بنانے والے) کو پیچھے چھوڑ دیتی ہے۔

"شخصی اخلاقیات" دھوکے باز اور جھوٹی ہے۔ اور اس کی فوری حل کی تکنیکوں سے اعلیٰ نتائج حاصل کرنے کی کوشش ایسے ہی ہے جیسے آپ ڈیٹرائیٹ (Detroit) کے نقشے کی مدد سے شکاگو میں کسی جگہ پہنچنے کی کوشش کر رہے ہوں۔

"شخصی اخلاقیات" کی جڑوں اور ثمر کا مشاہدہ کرنے والے زیرک ایرک فرام (Erich Fromm) کہتے ہیں۔

"آج ہم جس انسان کو جانتے ہیں وہ انتہائی میکانکی ہوچکا ہے۔ یہ اپنے آپ کو جانتا ہے اور نہ سمجھتا ہے۔ یہ صرف ایک اس شخص کو جانتا ہے جس کی طرح یہ بننا چاہتا ہے۔ اس کی مدلل اور سمجھ میں آنے والی گفتگو کی جگہ ایک بے معنی بات چیت لے چکی ہے۔ اس کے اصلی قہقہوں کی جگہ ایک مصنوعی مسکراہٹ نے لے لی ہے۔ اور اس کے مثبت اور بامعنی غم کی جگہ ایک فضول اور لایعنی مایوسی نے لے رکھی ہے۔ اس شخص کے بارے میں دو باتیں کہی جا سکتی ہیں۔ ایک تو یہ کہ اس کا تشخص اور اصلیت نقائص سے دوچار ہے جو کہ ٹھیک ہوتے نظر نہیں آتے اور دوسرے یہ کہ یہ اس دنیا پر چلنے پھرنے والے لاکھوں دوسرے انسانوں سے مختلف نہیں ہے"۔

زندگی کی افزائش اور نشوونما ایک مرحلہ وار طریقے سے آگے بڑھتی ہیں۔ بچہ پہلے اپنا رخ بدلنا سیکھتا ہے، پھر بیٹھنا، رینگنا، چلنا اور پھر بھاگنا سیکھتا ہے۔ ہر مرحلہ اہم ہوتا ہے اور اسے سیکھنے کے لیے وقت درکار ہوتا ہے اور کسی مرحلے کو پھلانگا نہیں جا سکتا۔

یہ زندگی کے ہر پہلو اور مرحلے کے لیے حقیقت ہے چاہے آپ پیانو بجانا سیکھ رہے ہوں اور چاہے آپ اپنے ساتھیوں کے ساتھ پر تاثیر گفتگو کرنا سیکھ رہے ہوں اور اس کا اطلاق فرد پر، ازدواجی معاملات پر، خاندان پر اور ہر قسم کے اداروں پر ہوتا ہے۔

ہم طبعی طور پر تو اس اصول کو جانتے بھی ہیں اور سمجھتے بھی ہیں لیکن انسانی جذبات، تعلقات اور کردار کے معاملوں میں ہمارا علم کم بھی ہے اور یہ ذرا مشکل کام بھی ہے۔ اور اگر ہم ان معاملات میں اس اصول کو سمجھتے بھی ہیں تو پھر بھی اسے ماننا اور اس کے ساتھ ہم آہنگی پیدا کرنا نسبتاً زیادہ مشکل کام ہے اور کم کم دیکھنے میں آتا ہے۔ نتیجتاً ہم کئی مرتبہ آسان راستے کی تلاش میں رہتے ہیں اور ہماری خواہش ہوتی ہے کہ ہم کچھ مرحلے پھلانگ جائیں تاکہ وقت بھی بچ جائے اور محنت بھی نہ کرنی پڑے اور متوقع کام بھی ہو جائے۔

لیکن جب ہم افزائش اور نشوونما کے اصولوں کا شارٹ کٹ ڈھونڈنے کی کوشش کرتے ہیں تو کیا ہوتا ہے؟ اگر آپ ٹینس کے اوسط درجے کے کھلاڑی ہیں اور آپ فیصلہ کر لیں کہ آپ اعلیٰ سطح پر ٹینس کھیلیں گے تو کیا نتیجہ ہوگا؟ کیا محض اس مثبت سوچ کے ذریعے آپ ایک پیشہ ور کھلاڑی کے سامنے جم کر کھیل سکیں گے؟

اگر آپ اپنے دوستوں کو یہ یقین دلا دیں کہ آپ ایک کانسرٹ ہال میں پیانو بجا سکتے ہیں

اور اصل میں آپ نے پیانو سیکھنا شروع ہی کیا ہو تو کیا ہو گا؟

جواب واضح ہیں۔ بتدریج سیکھنے کے عمل کو نظر انداز کرنا یا اسے کوئی اہمیت نہ دینا یا اس شارٹ کٹ کو ڈھونڈنے کا نتیجہ صرف اور صرف مایوسی ہے۔

اگر میں اپنی فیلڈ میں ایک سے دس تک کے پیمانے کے مطابق دوسرے درجے پر ہوں اور میں پانچویں درجے تک پہنچنا چاہتا ہوں تو پہلے مجھے تیسرے درجے تک پہنچنا پڑے گا۔

"ہزار میل کا سفر بھی ایک پہلے قدم ہی سے شروع ہوتا ہے۔" اور ایک وقت میں ایک ہی قدم اٹھایا جا سکتا ہے۔

مجھے یاد ہے کہ ایک مرتبہ میرے پاس میری ایک دوست کی دو جوان بیٹیاں آئیں اور اپنے باپ کی تلخ مزاجی اور نا سمجھی کی شکایت کرتے ہوئے رو پڑیں۔ نتائج سے ڈرتے ہوئے وہ اپنے ماں باپ سے کھل کر بات کرنے سے خوف زدہ تھیں۔ لیکن اس کے باوجود وہ اپنے ماں باپ کی محبت اور رہنمائی حاصل کرنے کے لیے بے تاب بھی تھیں۔

میں نے جب ان کے باپ سے بات کی تو مجھے اندازہ ہوا کہ وہ ذہنی طور پر اس صورتحال سے واقف تھا۔ گو کہ اس نے تسلیم کیا کہ وہ بہت جلد غصے میں آ جاتا ہے لیکن اس نے اس کی ذمہ داری قبول کرنے سے انکار کیا۔ وہ یہ ماننے سے بھی انکاری تھا کہ اس کی جذباتی پختگی میں بھی کمی ہے۔ اس کی انا کے لیے یہ تسلیم کرنا ممکن نہیں تھا کہ اسے خود کو بدلنے کی ضرورت ہے اور اس کے لیے اسے پہلا قدم اٹھانا پڑے گا۔

اپنی بیوی، اپنے خاوند، بچوں، دوستوں اور ساتھیوں کے ساتھ ایک پُراثر تعلق قائم کرنے کے لیے ضروری ہے کہ پہلے ہم انہیں سننا سیکھیں۔ اور اس کے لیے ہمیں جذباتی طور پر مضبوط ہونے کی ضرورت ہے۔ سننے کا تعلق صبر، کھلے ذہن اور سمجھنے کی خواہش سے ہے اور یہ تمام کردار کی بڑی خوبیاں ہیں ۔انسان کے لیے جذباتی طور پر نچلی سطح پر ہونا اور اعلیٰ درجے کی نصیحتیں دینا تو نسبتاً آسان کام ہے۔

نشوونما کے معیار اور مرحلوں کا اندازہ ٹینس اور پیانوں کی مثالوں سے تو واضح ہو جاتا ہے اور یہ بھی واضح ہو جاتا ہے کہ ان میں بناوٹ یا جھوٹے دعووں سے کام نہیں چل سکتا لیکن کردار اور جذبات کی نشوونما کے معاملات میں یہ زیادہ واضح نہیں ہوتا۔ ہم کسی اجنبی یا ساتھی کے لیے "ایکٹنگ" کر کے "بن" تو سکتے ہیں اور بناوٹ کا سہارا لے سکتے ہیں اور شاید وقتی طور پر... خاص طور پر دوسروں کے سامنے... ہمارا گزارہ بھی ہو جائے۔ حتیٰ کہ ہو سکتا ہے کہ ہم اپنے آپ کو بھی دھوکہ دے لیں لیکن میرا یقین ہے کہ اندر سے ہمیں اپنی حقیقت کا اندازہ

ہوتا ہے اور اسی طرح دوسرے لوگوں کو بھی جن کے ساتھ ہم رہتے اور کام کرتے ہیں، اس کا احساس ہوتا ہے۔

قدرتی افزائش کی بجائے شارٹ کٹ ڈھونڈنے کے نتائج میں اکثر اوقات کاروباری دنیا میں دیکھتا ہوں جہاں بڑے افسروں کی کوشش ہوتی ہے کہ بہتر کارکردگی کے لیے وہ ایک نیا کلچر خرید لیں تاکہ اپنی کوالٹی، جذبہ اور اپنے خریداروں کا اطمینان حاصل کرسکیں اور اس کے لیے وہ تقریر کرنا سیکھتے ہیں، مسکراہٹ پیدا کرنے کی ٹریننگ لیتے ہیں، پیشہ ورانہ مشورے لیتے ہیں یا پھر دوسرے کاروباری اشتراک یا ان کو ضم کرلینے جیسی حکمت عملیوں کو کام میں لاتے ہیں لیکن وہ یہ نظر انداز کردیتے ہیں کہ چالاکی پر مبنی یہ تمام ہتھکنڈے بروئے کار لانے سے وہ ایک ایسا ماحول جنم دے رہے ہیں جس میں ایک دوسرے پر اعتماد کا وہ درجہ حاصل نہیں کیا جاسکے گا جو ہونا چاہیے۔ جب یہ سب طریقے ناکام ہو جاتے ہیں تو پھر وہ ''شخصی اخلاقیات'' کی نئی تکنیکوں کی طرف رخ کرتے ہیں۔ ہر مرحلے پر وہ قدرتی اصول اور قوانین نظر انداز کرتے رہتے ہیں یا انہیں توڑتے رہتے ہیں اور یہ نہیں سمجھتے کہ ایک اعلیٰ پُراعتماد فضا قائم کرنے کے لیے یہ سب کس قدر ضروری ہیں۔

مجھے یاد ہے کہ کئی برس پہلے ایک باپ کی حیثیت سے میں نے بھی اس اصول کو توڑا تھا۔ میری تین سالہ بیٹی کی سالگرہ تھی، اس روز جب میں گھر لوٹا تو میں نے دیکھا کہ میری بیٹی سامنے والے کمرے کے کونے میں اپنے تحفوں کے ساتھ ڈھٹائی سے کھڑی ہے اور دوسرے بچوں کو انہیں ہاتھ بھی لگانے نہیں دے رہی۔ پہلی چیز جو میں نے نوٹ کی وہ یہ تھی کہ خود غرضی کا یہ مظاہرہ سارے والدین بھی دیکھ رہے تھے۔ مجھے دوہری شرمندگی محسوس ہوئی۔ ایک تو اس منظر سے اور دوسرے اس لیے بھی کہ ان دنوں میں یونیورسٹی میں انسانی تعلقات کے بارے میں پڑھا رہا تھا۔ اور مجھے علم تھا یا کم از کم میں نے یہ محسوس کیا کہ ان والدین کی مجھ سے کافی توقعات ہوں گی۔

کمرے کے ماحول میں ایک تناؤ تھا۔ بچے میری بیٹی کے گرد جمگھٹا بنا کر کھڑے تھے اور اس کے تحفے کھیلنے کے لیے مانگ رہے تھے اور میری بیٹی بدتمیزی سے انکار کیے جا رہی تھی۔ میں نے دل میں سوچا کہ کہ ''یقیناً مجھے اپنی بیٹی کو بانٹ کر کھیلنے کی عادت ڈالنی چاہیے۔ بانٹنا ایک بڑی بنیادی اور اعلیٰ صفت ہے اور ہم اس میں یقین رکھتے ہیں۔''

سو پہلے میں نے ایک سادہ سی درخواست کی کہ ''بیٹی کیا تم اپنے دوستوں کے دیئے ہوئے تحفوں سے ان کے ساتھ مل کر کھیلو گی۔''

"نہیں!" اس نے دو ٹوک جواب دیا۔
میری دوسری کوشش اس دلیل پر مبنی تھی کہ "بیٹی اگر تم اپنے دوستوں کے ساتھ مل کر کھیلو گی تو اگلی مرتبہ جب تم ان کے گھر جاؤ گی تو یہ بھی تمہیں اپنے کھلونوں کے ساتھ کھیلنے دیں گے۔"
اس مرتبہ بھی اس نے فوراً ٹکا سا جواب دیا کہ "نہیں"
اب میں مزید خفت محسوس کرنے لگا تھا کیونکہ صاف ظاہر تھا کہ میری بات کا اس پر کوئی اثر نہیں ہو رہا تھا۔
تیسرا حربہ رشوت پر مبنی تھا۔ میں نے بڑے آرام سے کہا کہ "بیٹے اگر تم مل کر کھیلو گی تو میں تمہیں بدلے میں ایک ایسی چیز دوں گا۔ کہ تم حیران ہو جاؤ گی۔ میرے پاس ایک چیونگم ہے۔"
"مجھے چیونگم نہیں چاہیے۔" وہ جھٹ بولی۔
اب میرا صبر کا پیمانہ بھی لبریز ہوتا جا رہا تھا۔ چوتھی کوشش میں میں خوف اور دھمکیوں پر اتر آیا۔ "اگر تم مل کر نہ کھیلیں تو پھر پچھتاؤ گی۔"
"مجھے کوئی پرواہ نہیں۔" وہ چیخی۔ "یہ میری چیزیں ہیں اور مجھے کوئی ضرورت نہیں کہ یہ میں دوستوں کو دوں۔"
آخر کار میں نے طاقت کا استعمال کیا۔ میں نے کچھ کھلونے اس سے لیے اور بچوں کو دے دیئے۔ "بچو یہ رہے کھلونے۔ ان سے کھیلو۔"
شاید میری بیٹی کو پہلے چیز کی ملکیت کے تجربے کی ضرورت تھی۔ اس سے پہلے کہ وہ چیزیں دوسروں کو دے۔ (درحقیقت کیا یہ ممکن ہے کہ مجھے چیز کے اپنے ہونے کا احساس تو نہ ہو اور میں وہ چیز دوسروں کو دینا شروع کردوں؟") اس کو میری باپ کی حیثیت سے ضرورت تھی تاکہ میں جذباتی پختگی کے ساتھ اسے یہ تجربہ کروا سکوں۔
لیکن اس لمحے میرے نزدیک ان والدین کی رائے میری اپنی بیٹی کی تربیت اور نشوونما اور تعلق سے زیادہ اہم ہو گئی تھی۔ میں نے فوراً یہ اندازہ لگایا کہ میں ٹھیک سوچ رہا ہوں۔ اسے چیزیں بانٹنی چاہئیں اور یہ نہ بانٹ کے بہت غلطی کر رہی ہے۔
اپنی بیٹی سے میں اونچی توقع شاید اس لیے کر رہا تھا کہ میں خود اپنے حساب سے ایک نچلی سطح پر ہو کر سوچ رہا تھا۔ میں "صبر" اور "سمجھ" سے کام نہیں لے رہا تھا۔ لہٰذا میری اس سے ہی توقع بن گئی کہ وہ اپنی چیزیں دوسرے بچوں کو دے دے۔ اپنی کمزوری کا مداوا کرنے کے لیے

میں نے اپنی حیثیت اور اختیار سے "طاقت مانگی" اور اسے وہ بات کرنے کے لیے مجبور کر دیا کہ جو میں چاہتا تھا کہ وہ کرے۔

لیکن یوں طاقت مانگنے سے دراصل آپ اپنی کمزوری بڑھاتے ہیں۔ طاقت استعمال کرنے والے میں کمزوری یوں بڑھتی ہے کہ اس کا اپنے کام کروانے کے لیے بیرونی عناصر پر انحصار بڑھنے لگتا ہے۔ انسان کے اندر یہ کمزوری جڑ پکڑ لیتی ہے اور اسے چیزیں مان لینے پر مجبور کر دیتی ہے۔ اس کی انفرادی سوچ اور اندرونی تنظیم کو بڑھنے نہیں دیتی۔ اور آخر کار اس سے ہمارے تعلقات بھی کمزور ہونے لگتے ہیں۔ تعاون کے جذبے کی جگہ خوف لے لیتا ہے اور دونوں فریق سطحی اور دفاعی پوزیشن اختیار کر لیتے ہیں۔

اور ذرا سوچیں کہ وہ کیا صورتحال ہوگی کہ جس سے طاقت مستعار لی گئی ہے وہ خود ہی بدل جائے یا ختم ہو جائے۔ طاقت کا یہ منبع کئی قسم کا ہو سکتا ہے۔ زیادہ حجم یا جسمانی طاقت، عہدہ، اختیار، مہارت، امارت، شباہت یا ماضی کے کارنامے۔

اگر میں قدرے بالغ نظر ہوتا تو میں اپنی اندرونی قوت پر انحصار کرتا۔ (میری (Sharing) اور افزائش کے بارے میں سمجھ اور پیار اور پالنے پوسنے کی اہلیت) اور اپنی بیٹی کو اس بات کی کھلی اجازت دیتا کہ وہ خود فیصلہ کرے کہ وہ اپنے کھلونے دوسرے بچوں کو کھیلنے کے لیے دینا چاہتی ہے یا نہیں۔ اور شاید اگر میں اس سے یوں بات چیت کرتا تو باقی بچوں کی توجہ اپنی بیٹی سے ہٹا کر ایک دلچسپ کھیل کی طرف مبذول کروا دیتا اور یوں اس پر یہ جذباتی دباؤ تھوڑا ہلکا ہو جاتا میں نے یہ سیکھا ہے کہ اگر بچوں کو اپنی ملکیت کے بارے میں ایک مرتبہ یقین ہو جائے تو پھر وہ کھلے اور قدرتی انداز میں چیزیں مل بانٹ کر استعمال کرتے ہیں۔

میرا تجربہ یہ ہے کہ بعض اوقات چیزیں سکھائی جا سکتی ہیں اور کسی وقت چیزیں نہیں بھی سکھانی چاہئیں کیونکہ وہ وقت سکھانے کے لیے مناسب نہیں ہوتا۔ جب تعلقات میں کھچاؤ ہو اور ماحول میں جذباتی تناؤ ہو تو اس وقت سکھانے کی کوشش تذلیل کے مترادف سمجھی جا سکتی ہے۔ لیکن اگر آپ بچے سے تنہائی میں اچھے ماحول میں آرام سے بات چیت کریں اور اسے سمجھائیں تو نتیجہ نسبتاً زیادہ بھرپور ہوگا۔ شاید اس وقت یہ سب کرنے کے لیے میرے اندر جذباتی پختگی، صبر اور اندرونی کنٹرول نہیں تھا۔

شاید چیزوں کو صحیح معنوں میں مل بانٹ کر استعمال کرنے کے جذبے سے پیشتر چیزوں کی ملکیت کا احساس ضروری ہے۔ جو لوگ اپنے ازدواجی اور گھریلو تعلقات میں ایک میکانکی انداز میں اپنی چیزیں دوسرے کو دے دیتے ہیں یا مل بانٹ کر استعمال کرنے سے انکار کرتے ہیں وہ

لوگ ذاتی سطح پر شاید چیزوں کی ملکیت کے احساس سے آشنا نہیں ہوتے اور نہ انہیں خود آگاہی ہوتی ہے اور نہ انہیں اپنی اہمیت کا اندازہ ہوتا ہے۔ اپنے بچوں کی صحیح معنوں میں پرورش ایک صبر آزما کام ہے جس میں پہلے آپ ان کو چیزوں کے ان کے پاس ہونے کا احساس دلاتے ہیں اور پھر خود اپنی مثالوں کی مدد سے انہیں چیزیں مل بانٹ کر استعمال کرنے کی اہمیت سے آشنا کرتے ہیں۔

ہم جس طرح مسئلہ کو "دیکھتے" ہیں اسی طرح مسئلہ "ہوتا" ہے۔ جن افراد، خاندان اور اداروں کی زندگیاں ٹھوس اصولوں کی بنیاد پر قائم ہوتی ہیں لوگ ان کی خوشگواریوں کو دیکھ کر حیران ہوتے ہیں۔ وہ ایسے لوگوں کی قوت اور پختگی، مل کر کام کرنے کا جذبہ اور خاندانی اتحاد، اور اداروں میں باہمی اتحاد عمل کے ماحول کی داد دیئے بغیر نہیں رہ سکتے۔ اور ان کا فوری طور پر یہ کہنا کہ "آپ یہ سب کیسے کرتے ہیں۔ مجھے بھی تکنیک سکھا دیں۔" دراصل ان کے اپنے بنیادی زاویہ نظر کی غمازی کرتا ہے۔ دراصل وہ یہ کہہ رہے ہوتے ہیں کہ "مجھے بھی فوری حل کے کچھ نسخے دے دیں تاکہ میں بھی اپنی زندگی کی مشکلات کو کچھ کم کرسکوں۔" اور اس بات کا امکان ہوتا ہے کہ انہیں ایسے لوگ مل جائیں جو ان کی ان ضرورتوں کو پورا کرنے کے لیے انہیں کچھ ایسی چیزیں سکھا سکیں۔ اور وقتی طور پر نسخے اور تکنیکیں کام کرتی بھی نظر آتی ہیں۔ ایسا لگتا ہے کہ یہ معاشرتی اسپرین اور مرہم پٹی فوری نوعیت کے اور اوپری سطح کے مسائل کو حل کر دیتی ہیں۔

لیکن زیرِ سطح پرانی بیماریاں اپنی جگہ قائم رہتی ہیں اور کچھ عرصہ کے بعد نئے مسائل اور شکایات کی صورت میں ابھر کر سامنے آ جاتی ہیں جس قدر لوگ فوری حل کے ان ٹوٹکوں پر انحصار کرتے ہیں اسی قدر یہ ان کے اصل مسائل کو گہرا کرتے چلے جاتے ہیں۔

جس طرح ہم مسئلے کو دیکھتے ہیں اسی طرح وہ مسئلہ "ہوتا" ہے۔

آپ اس باب میں بیان کیے گئے مسائل اور "شخصی اخلاقیات" پر مبنی سوچ کی افادیت پر ذرا دوبارہ غور کریں۔

○ "میں نے موثر انتظامی تربیت (Effective Management Training) کے بہت سے کورس کیے ہیں۔ میں اپنے کارکنوں سے بہت سی توقعات رکھتا ہوں اور میں اس بات پر بہت محنت کرتا ہوں کہ میں ان سے دوستانہ رویہ اختیار کروں اور ان کی مناسب دیکھ بھال کروں۔ لیکن مجھے ان کی طرف سے وفاداری کا احساس نہیں ہوتا۔ مجھے یوں لگتا ہے کہ اگر مجھے بیماری کے سلسلے میں ایک دن کے لیے بھی غائب ہونا پڑے تو یہ سب فوارے کے گرد جمع ہو کر

گپیں ہانکنے لگیں گے۔ میں کیوں ان لوگوں میں احساس ذمہ داری اور خود انحصاری پیدا نہیں کر سکا۔ یا میں ایسے لوگ کیوں نہیں تلاش کر سکتا کہ جن میں یہ اوصاف موجود ہوں۔"

یہاں "شخصی اخلاقیات" مجھے یہ بتاتی ہیں کہ شاید میں کچھ ایسے ڈرامائی اطوار اختیار کر سکتا ہوں۔ (جو چیزوں کو جھنجھوڑ دیں اور لوگوں کو ورطہ حیرت میں ڈال دیں) جو کہ میرے ملازمین کو بالکل ٹھیک کر کے رکھ دیں اور ان میں یہ آگاہی پیدا ہو جائے یا پھر میں کوئی ایسی تحریک پیدا کرنے والا تربیتی پروگرام تلاش کر سکوں کہ جو ان کو کام کرنے کے جذبے سے بھر دے اور یا پھر میں ایسے نئے لوگ تلاش کر سکوں کہ جو موجودہ لوگوں سے بہتر کارکردگی دکھا سکیں۔

لیکن کیا یہ ممکن ہے کہ اس عدم اعتماد کی فضا میں ملازمین یہ سوچتے ہوں کہ کیا واقعی میں ان کے مفاد کے بارے میں سنجیدہ ہوں؟ وہ ایسا تو نہیں سوچتے کہ میرا رویہ ان کے ساتھ انتہائی میکانکی انداز کا ہے؟ اور کیا یہ کسی حد تک سچ بھی ہو سکتا ہے؟

اپنی سوچ کی گہرائی میں کیا واقعی میں انہیں ایسے ہی تو نہیں دیکھتا؟ کیا اس بات کا امکان بھی ہے کہ میں جیسے ان لوگوں کو دیکھتا ہوں یہ بذات خود مسئلے کا حصّہ ہو؟

○ "کرنے کو اتنا کچھ ہے مگر کبھی وقت نہیں ملتا۔ میں سارا دن ایک دباؤ میں بڑی مشکل کے ساتھ گزارتا ہوں اور یہ کیفیت روزانہ ہوتی ہے اور پورا ہفتہ یونہی گزر جاتا ہے۔ میں نے "وقت کی تنظیم" کے موضوع پر سیمیناروں میں شرکت کی ہے۔ تقریباً آدھ درجن مختلف قسم کے ذاتی پلاننگ کے طریقوں کو بھی آزما چکا ہوں۔ ان سے تھوڑا بہت فائدہ بھی ہوا ہے لیکن اب بھی میرا خیال ہے کہ میں ایک خوش و خرم، سودمند اور پُرسکون زندگی نہیں گزار رہا۔ ایسی زندگی جو کہ میں گزارنا چاہتا ہوں۔"

"شخصی اخلاقیات" کہتی ہے کہ اس کا کوئی نہ کوئی حل موجود ہو گا چاہے وہ پلاننگ کرنے کا کوئی نیا طریقہ ہو اور چاہے وہ ایک سیمینار کی صورت میں ہو جو مجھے اس دباؤ سے نکال سکے، اور مستعدی کے ساتھ میری مدد کر سکے۔

لیکن کیا یہ ہو سکتا ہے کہ "مستعدی" اس کا جواب نہ ہو؟ کیا تھوڑے وقت میں زیادہ چیزیں کر لینے سے کوئی فرق پڑتا ہے؟ سوائے اس کے کہ ان لوگوں اور حالات کو میں زیادہ تیز رفتاری سے جواب دینے لگوں گا کہ جو میری زندگی کو کنٹرول کر رہے ہیں۔

کیا کچھ ایسا بھی ہو سکتا ہے کہ جسے مجھے زیادہ گہرائی اور بنیادی سطح پر جا کر دیکھنے کی ضرورت ہے۔ ہو سکتا ہے کہ میرے اندر کوئی ایسا زاویہ نظر ہو جو میرے وقت، زندگی اور میری

فطرت پر اثر انداز ہوتا ہو۔

○ ”ہماری ازدواجی زندگی کا خاتمہ ہوچکا ہے۔ یہ نہیں کہ ہم ایک دوسرے سے لڑتے جھگڑتے رہتے ہیں لیکن بس اب ہم ایک دوسرے سے پہلے جیسی محبت نہیں کرتے۔ ہم نے اس کے لیے پیشہ ورانہ مشورے لیے ہیں اور بھی بہت کچھ آزمایا ہے لیکن ہمارے درمیان وہ پہلی سی محبت کا احساس نہیں جاگتا۔“

”شخصی اخلاقیات“ مجھے کہتی ہے کہ کوئی نہ کوئی ایسی کتاب یا سیمینار ضرور ہوگا جہاں لوگ اپنے تمام جذبات کھول کر رکھ سکیں اور شاید اس سے میری بیوی کو مجھے زیادہ بہتر طریقے سے سمجھنے میں مدد مل سکے اور شاید اس کی ضرورت ہی نہ رہی ہو اور صرف اب ایک نیا رشتہ ازدواج ہی مجھے وہ پیار بخش سکے کہ جس کی مجھے ضرورت ہے۔

کیا آپ نے ملاحظہ فرمایا کہ ”شخصی اخلاقیات“ پر مبنی زاویہ ہائے نظر کس طرح ہمارے مسائل کو دیکھنے پر اور ان مسائل کو حل کرنے کی کوششوں پر اثر انداز ہوتے ہیں۔

چاہے لوگوں کو اس بات کا ادراک ہو یا نہ ہو لیکن زیادہ سے زیادہ لوگ ”شخصی اخلاقیات“ کی افادیت سے مایوس ہوتے جارہے ہیں۔ملک بھر میں مختلف اداروں کے ساتھ کام کرنے کے دوران مجھے یہ معلوم ہوا کہ دوراندیش اور سمجھدار افسران اعلیٰ مسائل کا فوری اور سطحی حل پیش کرنے والی نفسیات اور ”تحریک“ فراہم کرنے والے مقرروں سے عاجز آچکے ہیں۔ ان مقرروں کے پاس انوکھی اور دلچسپ کہانیاں دینے کے علاوہ اور کچھ بھی نہیں ہوتا۔

یہ سمجھدار لوگ اصل بات چاہتے ہیں اور اسے حاصل کرنے کا طریقہ جاننا چاہتے ہیں۔ یہ اسپرین اور معمولی مرہم پٹی کے علاوہ کچھ مزید بھی چاہتے ہیں۔ یہ زیرِ سطح اور پرانے مسائل کا حل چاہتے ہیں اور ان کی نظر ان اصولوں پر ہوتی ہے جو ان کو لمبے عرصے پر محیط نتائج فراہم کرسکیں۔

سوچ کی ایک نئی سطح

البرٹ آئن سٹائن کا مشاہدہ ہے کہ ”ہم درپیش اہم مسائل کا حل سوچ کی اسی سطح پر رہ کر نہیں کرسکتے جس پر ہم اس وقت تھے جب ہم نے اپنے ان مسائل کو پیدا کیا تھا۔“

جیسے جیسے ہم اپنے اردگرد اور اپنے اندر جھانک کر مسائل کا تجزیہ کرتے ہیں کہ جو ہم نے ”شخصی اخلاقیات“ میں رہتے ہوئے حل کرنے کی کوشش کی ہوتی ہے ویسے ویسے ہمیں اندازہ ہونے لگے گا کہ یہ انتہائی گہرے اور بنیادی مسائل ہیں اور انہیں اس معیار پر رہتے

ہوئے حل نہیں کیا جا سکتا جس درجے پر رہتے ہوئے انہیں پیدا کیا گیا تھا۔
ان مسائل کے حل کے لیے سوچ کی ایک نئی اور گہری سطح درکار ہے۔ ایک ایسا زاویہ نظر جس کی بنیاد ایسے اصولوں پر کھڑی ہو جو پُراثر انسان اور تعلقات کا احاطہ کرتے ہوں۔
"پُراثر لوگوں کی سات عادات" سوچ کی اسی نئی سطح کے متعلق ہیں۔ اس کا مرکز اصول ہیں اور اس کی بنیاد کردار پر کھڑی ہے۔ یہ ذاتی اور لوگوں کے درمیان تعلقات کو پُراثر بنانے کے لیے "اندر سے باہر کی طرف" کی اپروچ استعمال کرتی ہے۔
"اندر سے باہر کی طرف" کا مطلب ہے اپنے آپ سے شروع کرنا: بلکہ مزید بنیادی طور پر یوں کہیں کہ اپنے اندر کے گہرے ترین حصے سے شروع کرنا۔ جس میں آپ کا زاویہ نظر بھی شامل ہے، کردار بھی شامل ہے اور نیت بھی۔
یہ اپروچ کہتی ہے کہ اگر آپ خوشگوار ازدواجی زندگی کے متمنی ہیں تو پھر ایسے انسان "بنئے" جو مثبت توانائی سے بھرپور اور جو منفی قوتوں کو بجائے تقویت دینے کے اکھاڑ کے پرے پھینک سکے۔ اگر آپ اپنی نوجوان اولاد کو شائستہ اور مددگار دیکھنا چاہتے ہیں تو پھر اسے مزید سمجھنے کی کوشش کریں۔ اس کی طرح ہو کر سوچیں اور اس کے ساتھ لگاتار اور بہت زیادہ پیار کرنے والے والدین بن کر دیکھیں۔ اگر آپ ایک ملازم کی حیثیت سے زیادہ آزادی اور خود مختاری "چاہتے" ہیں تو پھر زیادہ ذمہ دار "بنئے" زیادہ مددگار بنئے اور زیادہ محنتی بنئے۔ اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگ آپ پر اعتماد کریں تو پھر اعتماد کے قابل بنئے۔ اگر آپ اپنی صلاحیت کی ثانوی عظمت کو منوانے کے خواہش مند ہیں تو پہلے کردار کی بنیادی عظمت پر توجہ دیجئے۔
"اندر سے باہر کی طرف" اپروچ کہتی ہے کہ اندرونی فتوحات کے نتیجے ہی میں بیرونی فتوحات آپ کا مقدر بنتی ہیں۔ اور یہ کہ اگر آپ خود سے وعدے کرسکتے ہیں اور انہیں نبھا سکتے ہیں تو تبھی آپ دوسروں سے کیے ہوئے وعدے بھی وفا کرسکتے ہیں۔ یہ اپروچ کہتی ہے کہ شخصیت کو کردار پر فوقیت دینا بالکل بے کار ہے۔ اسی طرح دوسروں کے ساتھ اپنے تعلقات کو بہتر بنانے کے لیے سوچنا اور خود اپنی بہتری کا نہ سوچنا بھی ایک سعی لاحاصل ہے۔
"اندر سے باہر کی طرف" ایک عمل کا نام ہے۔ تجدید کا ایک ایسا مسلسل عمل جس کی بنیاد ان قدرتی قوانین پر کھڑی ہے جو انسانی افزائش اور ترقی کی شرط ہیں۔ یہ ترقی اوپر کی طرف اٹھتا ہوا ایک مرغولہ ہے جو بتدریج اعلیٰ سطح کی ذمہ دارانہ خود مختاری اور ایک دوسرے پر پُراثر انحصاری کی طرف گامزن ہے۔
مجھے بہت سے لوگوں کے ساتھ کام کرنے کا موقع ملتا رہا ہے۔ ان لوگوں میں بڑے

زبردست بھی تھے، باہنر بھی تھے، ایسے بھی تھے جو شدید طور پر خوشی اور کامیابی حاصل کرنے کے متمنی تھے، متلاشی بھی تھے اور ایسے بھی تھے جو بڑے تکلیف زدہ تھے۔ میں نے کاروباری افسران اعلیٰ کالج کے طالب علموں، مذہبی اور سماجی تنظیموں، خاندانوں اور ازدواجی جوڑوں کے ساتھ بھی کام کیا ہے۔ اپنے تمام تر تجربے کے دوران میں نے "باہر سے اندر کی طرف" کے ذریعے نہ تو مستقل طور پر مسئلوں کو حل ہوتے دیکھا ہے اور نہ ہی پائیدار خوشی اور کامیابی حاصل ہوتی دیکھی ہے۔ "باہر سے اندر کی طرف" کے زاویہ نظر کا نتیجہ میں نے ان ناخوش لوگوں کی صورت میں دیکھا ہے جو اپنے آپ کو تمام مسائل کا نشانہ سمجھتے ہیں اور غیر متحرک ہوتے ہیں جن کا ہدف دوسرے لوگوں کی کمزوریاں ہوتی ہیں اور جو اپنے جمود کے ذمہ دار صرف حالات کو سمجھتے ہیں۔ میں نے ایسی ناخوشگوار ازدواجی زندگیاں دیکھی ہیں جن میں دونوں فریق دوسرے کی تبدیلی چاہتے ہیں اور ہر فریق دوسرے کے "گناہوں" کا اقرار کرتا ہے اور اسی میں بہتری محسوس کرنا چاہتا ہے۔ میں نے مزدوروں کی انتظامیہ کے جھگڑے دیکھے ہیں جہاں لوگ بہت سا وقت اور توانائی ایسے قوانین بنانے میں صرف کرتے ہیں جو مزدوروں کو کام کرنے پر مجبور کر سکیں۔ اور یہ سب وہ یوں کر رہے ہوتے ہیں کہ گویا فریقین میں پہلے سے اعتماد کی بنیاد واقعی موجود ہو۔

ہمارے خاندان کے لوگ زمین کی تین "گرم ترین" جگہوں پر رہے ہیں یعنی ساؤتھ افریقہ، اسرائیل اور آئرلینڈ۔ اور میری رائے میں ان تینوں جگہوں پر مستقل مسائل کی وجہ "باہر سے اندر کی طرف" کا مروجہ معاشرتی زاویہ نگاہ ہے۔ جھگڑوں میں ملوث ہر فریق پورے یقین کے ساتھ سمجھتا ہے کہ مسئلے کی وجہ دوسرے ہیں۔ اور اگر "وہ" (یعنی دوسرے) "ٹھیک" ہو جائیں یا ان سب کو اچانک سمندر میں غرق کر دیا جائے تو مسئلہ خود بخود حل ہو جائے گا۔

"اندر سے باہر کی طرف" بہت سے لوگوں کے لیے زاویہ نظر کی حیرت انگیز تبدیلی ہے اور اس کی بڑی وجہ ہماری تربیت کا اثر اور "شخصی اخلاقیات" ہے جو کہ مروج معاشرتی زاویہ نظر ہے۔

لیکن میرے ذاتی اور دوسرے ہزاروں لوگوں کے ساتھ کام کرنے کے تجربے اور تاریخ میں کامیاب معاشروں اور افراد کے بغور مطالعے کے بعد مجھے اب ذرا سا بھی شک نہیں رہا کہ "سات عادات" جن اصولوں کا احاطہ کرتی ہیں وہ پہلے ہی ہمارے اندر کی گہرائی میں، ہمارے ضمیر میں اور ہمارے فہم میں موجود ہیں۔ ان کی پہچان اور نشوونما کے لیے اور انہیں اپنے گہرے ترین مسائل کے حل کے استعمال کے لیے ضروری ہے کہ ہم مختلف طریقوں سے سوچنا

شروع کریں اور اپنے زاویہ نظر کو ایک نیا پن اور گہرائی دیں۔ "اندر سے باہر کی طرف" کا زاویہ نظر یہی گہرائی بخشتا ہے۔

اگر ہم پوری ایمانداری کے ساتھ ان اصولوں کو سمجھنے کی کوشش کریں اور انہیں اپنی زندگیوں میں جاری وساری کریں تو مجھے کامل یقین ہے کہ ہم بار بارٹی۔ ایس۔ ایلیٹ کے اس مشاہدے کو دریافت کریں گے۔

"ہمیں کہیں بھی اپنی کھوج روکنی نہیں چاہیے اور اپنی تمام کھوج کے اختتام پر ہم خود کو وہیں پائیں گے جہاں سے ہم نے سفر شروع کیا تھا اور ہمیں یوں احساس ہوگا جیسے ہم اس جگہ کو پہلی دفعہ جان رہے ہوں۔"

سات عادات

ایک سرسری جائزہ

We are what we repeatedly do.
Excellence, then, is not an act, but a habit.

Aristotle

ہمارا کردار بنیادی طور پر ہماری عادات کا مرکب ہے۔ ایک کہاوت ہے کہ "ایک سوچ بوؤ اور ایک عمل کاٹو: ایک عمل بوؤ اور ایک عادت کاٹو: اور ایک عادت بوؤ اور کردار کاٹو: کردار بوؤ اور قسمت کاٹو۔"

جیسے کہ ایک عظیم ماہرِ تعلیم ہوریس مان (Horace Mann) نے ایک مرتبہ کہا تھا کہ "عادات رسی کی طرح ہوتی ہیں۔ روزانہ ہم اس رسی کی ایک لڑی بنتے ہیں اور جلد ہی اسے توڑنا ناممکن ہو جاتا ہے۔" میں ذاتی طور پر اس بیان کے آخری حصے سے متفق نہیں ہوں۔ مجھے معلوم ہے کہ انہیں توڑا جا سکتا ہے۔ عادات سیکھی بھی جا سکتی ہیں اور انہیں بھلایا بھی جا سکتا ہے۔ لیکن مجھے ساتھ ہی ساتھ یہ بھی علم ہے کہ اس کا کوئی فوری حل نہیں ہے، اس کے لیے ایک خاص عمل اور نہایت مضبوط ارادہ اور عہد چاہیے۔

ہم میں سے وہ جنہوں نے اپالو کا چاند کا سفر دیکھا تھا، انہیں یاد ہو گا کہ سب کچھ کس قدر حیرت انگیز تھا کہ اپالو چاند پر اترا اور انسانی تاریخ میں پہلی مرتبہ انسان نے چاند پر اپنا قدم رکھا اور پھر بخیریت وہ زمین پر لوٹ آیا۔ ان یادگار دنوں کو "زبردست" اور "بہت اعلیٰ" کے توصیفی الفاظ بھی بیان نہیں کر سکتے۔ وہاں پہنچنے کے لیے خلابازوں کو واقعتاً زمین کی کشش ثقل کو توڑ کر اس سے باہر نکلنا پڑا تھا۔ زمین سے اٹھنے کے پہلے چند منٹوں اور سفر کے پہلے چند میلوں کے دوران جتنی توانائی خرچ ہوئی، وہ اگلے پانچ لاکھ میل اور کئی دنوں کے سفر میں خرچ ہونے والی توانائی سے زیادہ تھی۔

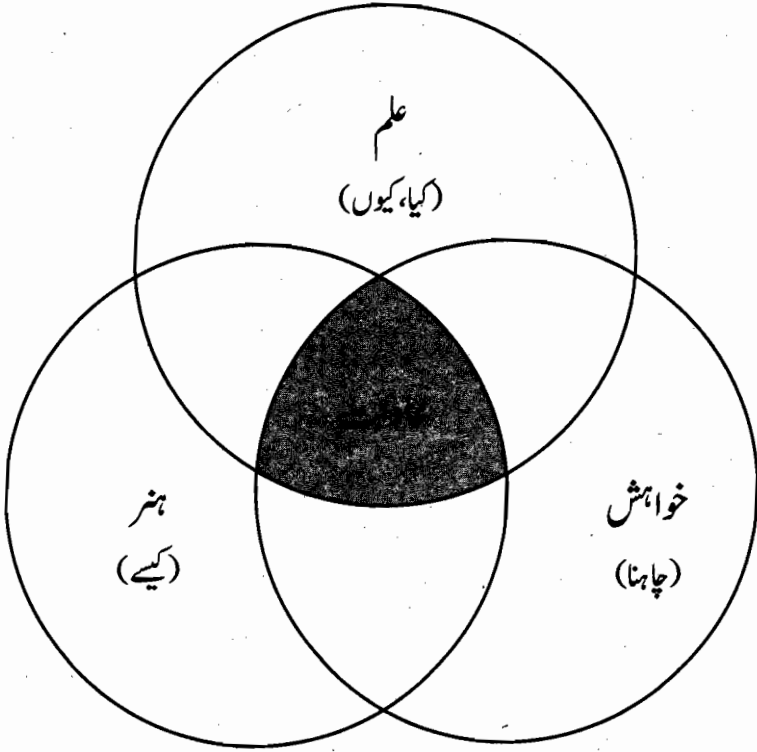
عادات کی بھی اسی طرح ایک زبردست کشش ثقل ہوتی ہے اور یہ کشش لوگوں کے احساس اور سمجھ سے کہیں زیادہ ہوتی ہے۔ انسان کے اندر گہرائی میں اتری ہوئی عادات، مثلاً چیزوں کو ملتوی کرنا، بے صبری، تنقید یا خود غرضی کو توڑنے کے لیے زندگی میں معمولی نوعیت کی تبدیلیوں اور قوت ارادی سے کچھ زیادہ درکار ہوتا ہے۔ یہ عادات انسان کے پُراثر ہونے کے بنیادی اصولوں کو مسمار کر دیتی ہیں۔ "خلائی جہاز کے زمین سے اٹھنے کے عمل" کے لیے بے انتہا توانائی درکار ہوتی ہے لیکن ایک مرتبہ جب ہم اس کشش ثقل سے نکل جاتے ہیں تو پھر ہماری آزادی ایک نیا رخ اختیار کر لیتی ہے۔ کسی بھی قدرتی قوت کی طرح کشش ثقل یا تو ہمارے حق میں ہو گی اور یا مخالفت میں۔ ہو سکتا ہے کہ ہماری کچھ عادات کی کشش ثقل ہمیں اس سمت میں جانے سے روک رہی ہو کہ جس سمت میں ہم جانے کے خواہش مند ہیں، لیکن ساتھ ہی ساتھ یہ کشش ثقل ہی ہے کہ جس کی وجہ سے یہ دنیا قائم ہے، جو سیاروں کو ان کے مدار پر قائم رکھتی ہے اور کائنات کے انتظام کو سنبھالا دیتی ہے۔ یہ ایک بہت طاقتور قوت ہے اور اگر ہم اسے مناسب طریقے سے استعمال کریں تو پھر اپنی عادات کی کشش ثقل سے ہم ایک ربط اور تنظیم تخلیق کر سکتے ہیں جو کہ ہماری زندگیوں کو پُراثر بنانے کے لیے انتہائی ضروری ہے۔

"عادات" کی تعریف

اپنے مقصد کے لیے ہم عادات کی تعریف یوں کر سکتے ہیں کہ جب علم، ہنر اور خواہش آپس میں ملتے ہیں تو عادت بن جاتی ہے۔

علم ایک مفروضے پر مبنی زاویہ نظر ہے کہ "کیا کرنا چاہیے؟" اور "کیوں؟" ہنر کا مطلب ہے "کیسے کرنا چاہیے؟" اور خواہش تحریک ہے "ضرور کرنا چاہیے۔" اگر ہم اپنی زندگیوں میں

کوئی عادت بنانا چاہتے ہیں تو ہمیں ان تینوں کی ضرورت ہوگی۔

ہو سکتا ہے کہ اپنے ساتھیوں، اپنی بیوی اور اپنے بچوں سے معاملات میں، میں اس لیے پُراثر نہ ہوں کہ میں انہیں اپنی سوچ تو مستقل بتاتا ہوں لیکن انہیں قطعاً نہیں سنتا ہوں۔ جب تک میں انسانی معاملات کے درست اصولوں کو نہیں سمجھوں گا تو مجھے شاید "علم" ہی نہ ہو سکے کہ میرے لیے ان سب کو سننا کس قدر ضروری ہے۔

پُراثر عادات

اندرونی اصول اور مختلف رویے

اگرچہ مجھے علم ہو جائے کہ دوسروں کے ساتھ معاملات میں پُراثر ہونے کے لیے ان کو سننا ضروری ہے، لیکن اس کا طریقہ معلوم نہ ہو، مجھے یہ معلوم نہ ہو کہ "کس طرح" دوسرے انسانوں کو گہرائی کے ساتھ سنا جاتا ہے۔

لیکن اس بات کا علم کہ دوسروں کو سننا ضروری ہے اور دوسروں کو کس طرح سنا جاتا ہے، یہ کافی نہیں۔ جب تک کہ میں سننا نہ "چاہوں" جب تک میرے اندر یہ خواہش نہ ہو تو یہ زندگی میں کبھی بھی میری عادت نہیں بن سکتی۔ عادت تخلیق کرنے کے لیے ان تینوں رُخوں میں کام کی ضرورت ہے۔

"ہونے، دیکھنے" کی تبدیلی ایک اوپر کی طرف اٹھتا ہوا عمل ہے۔ "ہونا" ہمارے "دیکھنے" کو تبدیل کرتا ہے جو نتیجتاً پھر ہمارے "ہونے" کو تبدیل کرتا ہے اور یوں یہ سلسلہ جاری رہتا ہے اور دھیرے دھیرے ہم افزائش اور ترقی کے اوپر کی جانب اٹھتے ہوئے مرغولے میں بڑھتے چلے جاتے ہیں۔ اپنے علم، ہنر اور خواہش پر توجہ دینے کے ذریعے ہم ذاتی اور بین الذاتی اثریت کے ایک نئے اور پُراثر معیار کو پا لیتے ہیں۔ اس معیار کو پا لینے کا دوسرے لفظوں میں مطلب یہ ہے کہ اپنے ان پرانے زاویہ ہائے نظر کو اتار پھینکنا جو سالہا سال ہمیں ایک بناوٹی تحفظ کا احساس دلاتے رہے۔

بعض اوقات یہ ایک تکلیف دہ عمل ہوتا ہے۔ یہ تبدیلی کا ایک ایسا عمل ہے کہ جس کے لیے آپ کو تحریک اپنے اعلیٰ مقاصد سے ملنی چاہیے۔ اپنی آج کی خواہش کو کل کے انعام کی خاطر دبانا پڑے گا، لیکن اس خوشی کی ایک جزوی تعریف یوں بھی کی جا سکتی ہے کہ یہ خواہش اور قربانی کا پھل ہے۔ ایسی قربانی جس میں آج کی خواہش کو کل کے دائمی اطمینان کی خاطر چھوڑ دیا جاتا ہے۔

پختگی کا تسلسل

"سات عادات" کوئی علیحدہ یا فوری حل کے نسخوں کا مجموعہ نہیں ہیں۔ افزائش کے قدرتی قوانین سے ہم آہنگ یہ ذاتی اور بین الذاتی اثریت کی سلسلہ وار، قدم بہ قدم اور بہترین ربط کے ساتھ نشوونما کرتی ہیں۔ یہ پختگی کے تسلسل میں ہمیں آہستہ آہستہ آگے بڑھاتی ہیں جس میں پہلے ہم "انحصار" سے "خودمختاری" کی طرف بڑھتے ہیں اور پھر "خودمختاری" سے "ایک دوسرے پر انحصار" کا وصف پاتے ہیں۔

ہم میں سے ہر کوئی ایک نومولود بچے کے طور پر زندگی کا آغاز کرتا ہے جو اپنی ضروریات

کے لیے مکمل طور پر دوسروں پر انحصار کرتا ہے۔ دوسرے ہماری رہنمائی کرتے ہیں، ہماری پرورش کرتے ہیں اور ہمیں اپنے پاؤں پر کھڑا ہونے میں مدد کرتے ہیں۔ اس توجہ اور مدد کے بغیر ہم زیادہ سے زیادہ چند گھنٹے یا شاید چند روز سے زیادہ زندہ نہیں رہ سکتے۔

پھر آہستہ آہستہ اگلے ماہ و سال میں ہم جسمانی، ذہنی، جذباتی اور معاشی طور پر زیادہ سے زیادہ خودمختار ہوتے چلے جاتے ہیں، حتیٰ کہ ہم ہر طرح سے اپنا خیال رکھنے کے قابل ہو جاتے ہیں۔ ہمارا انحصار سراسر اپنے اوپر ہو جاتا ہے اور جو ہمارا دل چاہتا ہے وہی ہم کرتے ہیں۔

جیسے جیسے ہم بڑے اور پختہ کار ہوتے جاتے ہیں، پھر ہمیں زیادہ سے زیادہ یہ احساس ہونے لگتا ہے کہ دراصل قدرت کی ہر چیز ایک دوسرے پر منحصر ہے۔ ایک ماحولیاتی سسٹم ہے کہ جس کے زیر اثر قدرت اور معاشرہ چلتے ہیں۔ ہم یہ بھی دریافت کرتے ہیں کہ ہماری فطرت کی اونچی اڑان کا تعلق ہمارے دوسروں کے ساتھ تعلقات سے ہے اور یہ کہ انسانی زندگی ایک دوسرے پر منحصر ہے۔

شیرخواری سے لے کر بلوغت تک ہماری افزائش قدرت کے قانون کے مطابق ہوتی ہے اور اس افزائش کے کئی پہلو ہیں، مثلاً مکمل طور پر جسمانی پختگی حاصل کر لینے کا یہ مطلب ضروری نہیں کہ بیک وقت ہم جذباتی اور ذہنی طور پر بھی پختہ ہوگئے ہیں۔ دوسری طرف انسان کی جسمانی انحصاری کا مطلب یہ نہیں کہ وہ ذہنی اور جسمانی طور پر بھی ناپختہ ہے۔

پختگی کے تسلسل کے حوالے سے "انحصار" کے زاویہ نظر کا تعلق "تم" سے ہے۔ "تم" میرا خیال رکھو! "تم" میری مدد کرو! "تم" نے میری مدد نہیں کی! میں "تمہیں" نتائج کا ذمہ دار ٹھہراتا ہوں۔

"خودمختاری" کا زاویہ نظر "میں" ہوں۔ "میں" یہ کر سکتا ہوں! "میں" ذمہ دار ہوں! "میں" خودمختار ہوں! "میں" اچھے برے میں تمیز کر سکتا ہوں۔

"ایک دوسرے پر انحصار" "ہم" کا زاویہ نظر ہے۔ "ہم" یہ کہہ کر سکتے ہیں! "ہم" تعاون کر سکتے ہیں! "ہم" اپنے ہنر اور اہلیت مجتمع کر کے کچھ عظیم کام کر سکتے ہیں۔

انحصار کرنے والے لوگوں کو اپنی خواہشات کی تکمیل کے لیے دوسروں کی ضرورت ہوتی ہے۔ خودمختار لوگ اپنی خواہشات اپنی کوشش سے خود پوری کر سکتے ہیں۔

ایک دوسرے پر انحصار کرنے والے لوگ عظیم کامیابیاں حاصل کرنے کے لیے اپنی کوششوں کو دوسروں کی کوششوں کے ساتھ ملا دیتے ہیں۔

اگر جسمانی طور پر میرا دوسروں پر انحصار ہے۔ مجھے فالج ہوگیا ہے یا میں اپاہج ہوں یا اسی

طرح کی کوئی جسمانی کمی ہے --- تو مجھے آپ کی مدد کی ضرورت ہوگی۔ اگر میں جذباتی طور پر دوسروں پر انحصار کرتا ہوں تو میں اپنی قدر و قیمت اور تحفظ کا احساس دوسروں کی رائے سے حاصل کروں گا۔ اگر آپ مجھے پسند نہیں کرتے تو میرے لیے یہ تباہ کن پریشانی کا باعث ہوگا۔ اگر میں ذہنی طور پر آپ کا دست نگر ہوں تو پھر میں چاہوں گا کہ آپ میرے لیے سوچنے کا کام کریں۔ میں چاہوں گا کہ میری زندگی کو درپیش چھوٹے بڑے مسائل کے بارے میں آپ سوچ بچار کریں۔

اگر میں جسمانی طور پر خودمختار ہوتا تو اپنے تمام کام خود کر سکتا تھا۔ ذہنی طور پر میں اپنی سوچیں خود سوچ سکتا تھا اور تجربہ کی ایک سطح سے دوسری سطح تک خود ہی جا سکتا تھا۔ میں تخلیقی اور تنقیدی طور پر سوچ سکتا تھا' اپنی سوچوں کو ترتیب دے سکتا تھا اور ان کو یوں بیان کر سکتا تھا کہ وہ قابل فہم رہیں' جذباتی طور پر خود اپنے اندر سے مجھے پختگی کی سند ملتی۔ مجھے اندر سے سمت ملتی۔ میری اپنی قدر و قیمت کا احساس اس بات پر منحصر نہ ہوتا کہ مجھے کتنا پسند کیا جاتا ہے اور مجھ سے دوسرے کیسا برتاؤ کرتے ہیں۔

صاف دیکھا جا سکتا ہے کہ "خودمختاری" "انحصاری" کی نسبت زیادہ پختہ ہے۔ خودمختاری اپنے اندر ایک بڑا معرکہ ہے لیکن یہ اعلیٰ ترین نہیں۔"

البتہ مروج معاشرتی زاویہ نظر خودمختاری کو تخت پر بٹھاتا ہے۔ یہ افراد اور بہت سی سماجی تحریکوں کا کھلا مطمع نظر ہے۔ "اپنی مدد آپ" کی طرز کا بہت سا شائع شدہ مواد خودمختاری کو یوں اعلیٰ طریقے سے پیش کرتا ہے جیسے لوگوں کے درمیان ابلاغ' ان کا مل کر کام کرنا اور ان کے درمیان تعاون گھٹیا درجے کی اقدار ہوں۔

لیکن ہمارا خودمختاری پر یوں زور دینا دراصل انحصاری کا ردعمل ہے۔ جس میں کہ دوسرے ہمیں کنٹرول کرتے ہیں' ہمارے متعلق فیصلے کرتے ہیں' ہمیں استعمال کرتے ہیں اور ہم سے فائدہ اٹھاتے ہیں۔

"ایک دوسرے پر انحصار" کے تصور کو زیادہ سمجھا نہیں گیا اور بہت سے لوگ اسے "انحصار" کے تصور کی طرح ہی سمجھتے ہیں۔ اسی لیے ہم دیکھتے ہیں کہ لوگ اپنے خود غرضانہ مقاصد کے لیے اپنی شادیاں توڑ دیتے ہیں' اپنے بچوں کو چھوڑ دیتے ہیں اور ہر طرح کی معاشرتی ذمہ داریوں سے آزاد ہو جاتے ہیں اور یہ سب کچھ وہ خودمختاری کے نام پر کرتے ہیں۔

"اپنی زنجیریں اتار پھینکنا۔" اور "آزاد" ہو جانا اور "اپنی بات منوانا۔" اور جو "دل میں آئے کرنا" ایسے ردعمل لوگوں میں اکثر دیکھے جاتے ہیں' لیکن یہ تمام رویے دراصل بہت

بنیادی قسم کے انحصار کی غمازی کرتے ہیں اور ان سے بھاگا نہیں جا سکتا کیونکہ یہ بیرونی نہیں ہوتے بلکہ اندرونی ہوتے ہیں۔ ایسے انحصار کی کئی مثالیں دی جا سکتی ہیں، مثلاً دوسروں کی کمزوریوں کو اس بات کی اجازت دینا کہ وہ ہماری جذباتی زندگی کو تباہ کر دیں یا اپنے آپ کو دوسروں کے ستم کا شکار سمجھتے رہنا یا حالات کو ہمیشہ اپنے قابو سے باہر سمجھنا۔

یقیناً ہمیں حالات کو تبدیل کرنے کی ضرورت ہو سکتی ہے لیکن انحصاری کا مسئلہ دراصل ذاتی پختگی کا مسئلہ ہے جس کا حالات سے زیادہ تعلق نہیں ہوتا بلکہ بہت اچھے حالات میں بھی ناپختگی اور انحصاری کے مسائل جوں کے توں رہتے ہیں۔

کردار کی اصلی خودمختاری ہمیں اس قابل بناتی ہے کہ ہم فعال بنیں ناں کہ دوسروں کے مفعول بن جائیں۔ خودمختاری قیمتی ہے اس لیے کہ یہ ہمیں آزادی عطا کرتی ہے اور ہمیں حالات اور افراد کی انحصاری سے نجات دلاتی ہے لیکن پُراثر زندگی کے لیے یہ کوئی حتمی منزل مقصود نہیں ہے۔

"ایک دوسرے پر انحصار" کے تصور کے ساتھ محض خودمختاری پر مبنی سوچ میل نہیں کھاتی۔ وہ خودمختار لوگ جن میں سوچ کی پختگی نہیں ہوتی، اور وہ ایک دوسرے کے ساتھ مل کر کام نہیں کر سکتے، وہ انفرادی پیداکار تو ہو سکتے ہیں لیکن ایک اچھے لیڈر یا ٹیم کے رکن نہیں ہو سکتے۔ ان کا زاویہ نظر "ایک دوسرے پر انحصار" نہیں ہوتا جو کہ ازدواج، خاندان اور اداروں میں کامیابی کی ضمانت ہے۔

زندگی میں قدرتی طور پر ایک دوسرے پر بہت انحصار ہے۔ خودمختاری کے ذریعے ممکنہ حد تک زیادہ سے زیادہ پُراثر بننے کی کوشش ایسے ہی ہے جیسے آپ گالف کی ہاکی سے ٹینس کھیلنے کی کوشش کر رہے ہوں۔ آپ کا ہتھیار حقیقت سے مطابقت نہیں رکھتا۔

"ایک دوسرے پر انحصار" ایک بہت پختہ اور ترقی یافتہ تصور ہے۔ اگر میں جسمانی طور پر "ایک دوسرے پر انحصار" کا قائل ہوں تو گو کہ میں اپنے اندر مکمل ہوں اور مجھ میں اہلیت بھی ہے لیکن ساتھ ہی ساتھ مجھے یہ بھی معلوم ہے کہ آپ اور میں مل کر اس سے کہیں زیادہ حاصل کر سکتے ہیں جو میں اکیلا اپنی انتہائی اعلیٰ کارکردگی سے حاصل کر سکتا ہوں۔ اگر میں جذباتی طور پر "ایک دوسرے پر انحصار" کا قائل ہوں تو مجھے اپنی قدر و قیمت کا احساس تو ہے ہی لیکن میں پیار کی ضرورت کو بھی سمجھتا ہوں اور یہ بھی جانتا ہوں کہ دوسروں سے پیار کرنا اور دوسروں سے پیار وصول کرنے کا کیا مطلب ہے۔ اگر میں ذہنی طور پر "ایک دوسرے پر انحصار" کا قائل ہوں تو میں اس بات کی اہمیت کو سمجھتا ہوں کہ مجھے دوسروں کی بہترین سوچیں

اپنی سوچ میں ملانے کی ضرورت ہے۔
"ایک دوسرے پر انحصار" کے قائل شخص کے طور پر میرے پاس یہ موقعہ ہوتا ہے کہ میں دوسرے کو بامعنی اور گہرے طریقے سے اپنا آپ پیش کر سکوں اور ساتھ ہی ساتھ مجھے دوسرے انسانوں کے بے پناہ وسائل اور اہلیت تک رسائی حاصل ہو جاتی ہے۔
"ایک دوسرے پر انحصار" کا چناؤ صرف خودمختار لوگ ہی کر سکتے ہیں۔ صرف دوسروں پر انحصار کرنے والے لوگ "ایک دوسرے پر انحصار" نہیں سمجھ سکتے۔ ان کے پاس وہ کردار ہی نہیں ہوتا جو اسے اپنا سکے، دراصل ان کے پاس ان کا اپنا آپ بھی کافی نہیں ہوتا۔
اسی لیے اگلے ابواب میں ایک، دو اور تین نمبر عادات صرف اپنے اوپر مہارت حاصل کرنے سے متعلق ہیں۔ یہ انسان کو "انحصاری" سے خودمختاری کی طرف لے جاتی ہیں۔ یہ "اندرونی فتوحات" ہیں جو کہ کردار کی نشوونما کا نچوڑ ہیں۔ بیرونی فتوحات سے پہلے اندرونی فتوحات آتی ہیں۔ آپ اس ترتیب کو الٹا نہیں سکتے۔ آپ فصل بونے سے پہلے اسے کاٹ نہیں سکتے۔ یہی "اندر سے باہر کی طرف" کا نقطۂ نگاہ ہے۔
اگر آپ صحیح معنوں میں خودمختار بن جائیں تو پھر آپ کو "ایک دوسرے پر انحصار" کی بنیاد حاصل ہو جاتی ہے۔ آپ کو وہ بنیادی کردار حاصل ہو جاتا ہے کہ جس کو بروئے کار لا کر آپ زیادہ پُراثر انداز میں شخصی حوالے سے ٹیم ورک، تعاون اور ابلاغ پر مبنی "بیرونی فتوحات" حاصل کر سکتے ہیں جو کہ عادات نمبر چار، پانچ اور چھ میں بیان کی گئی ہیں۔
اس کا مطلب یہ نہیں کہ عادات نمبر چار، پانچ اور چھ پر کام کرنے کے لیے ضروری ہے کہ آپ پہلے عادات نمبر ایک، دو اور تین میں اعلیٰ درجے کی پختگی حاصل کر لیں، یہ اس کی شرط نہیں، لیکن اس تسلسل کی سمجھ آپ کو اپنی افزائش کی زیادہ بہتر تنظیم میں مدد دے گی لیکن میں یہ بھی نہیں کہہ رہا کہ آپ کئی برس کا بن باس لے لیں، تاوقتیکہ آپ عادات نمبر ایک، دو اور تین میں مہارت حاصل نہ کر لیں۔
"ایک دوسرے پر انحصار" پر مبنی اس دنیا میں آپ کو اس سے روزانہ متعلق رہنا پڑے گا، لیکن اس دنیا کے فوری اور شدید نوعیت کے مسائل کے زیراثر ہم اپنے کردار کے بنیادی اور پرانے مسائل سے صرف نظر کر سکتے ہیں۔
آپ کیسے ہیں اور کیا ہیں؟ اس بات کا اثر آپ کے تمام "ایک دوسرے پر انحصار" پر مبنی معاملات پر ہوتا ہے اور اگر ان سوالوں کی سمجھ آ جائے تو پھر ہمارے لیے اپنی کوششوں کو ایک تسلسل کے ساتھ نشوونما کے قدرتی قوانین کے ساتھ ہم آہنگ کر کے مرکوز کرنے میں آسانی

پیدا ہو جاتی ہے۔

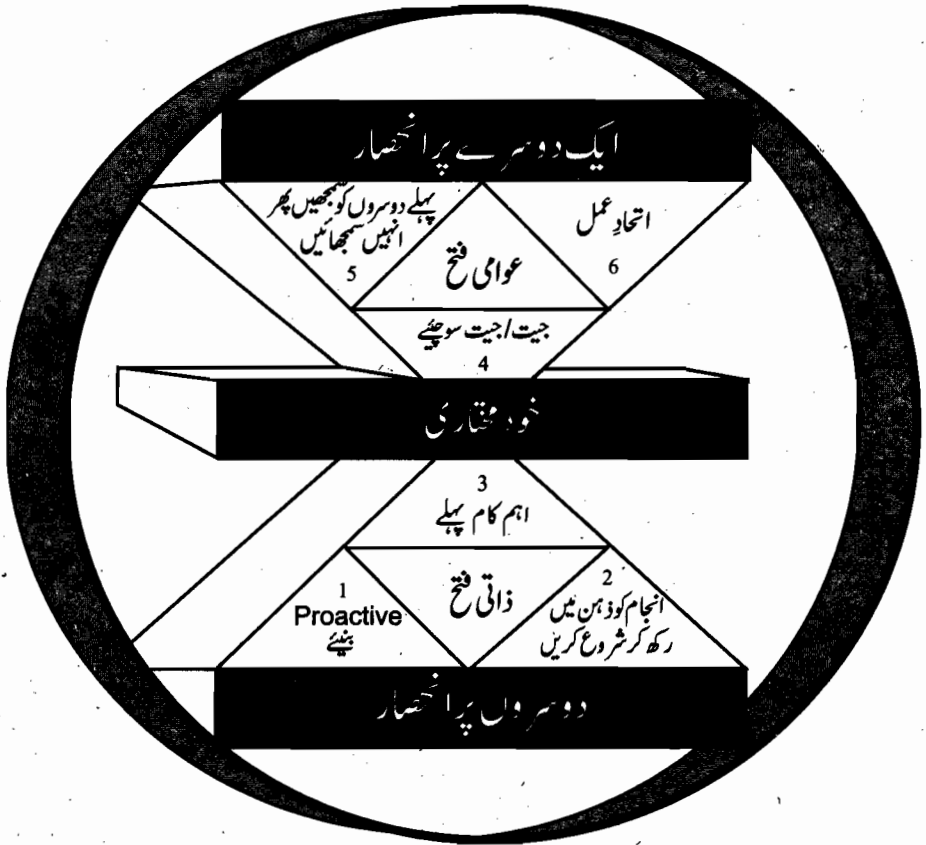
ساتویں عادت تجدید کی عادت ہے۔ زندگی کے چاروں بنیادی پہلوؤں کی ایک مسلسل اور متوازن تجدید۔ اس کا دائرہ باقی تمام عادات کا احاطہ کرتا ہے۔ یہ مسلسل بہتری پیدا کرنے کی عادت ہے۔ یہ نشوونما کا اوپر کی طرف اٹھتا ہوا مرغولہ تخلیق کرتی ہے جو کہ آپ کو ہر عادت برتتے ہوئے فہم کی ایک اعلیٰ سطح پر اٹھاتا چلا جاتا ہے۔

اگلے صفحے پر پیش کیا گیا خاکہ سات عادات کے تسلسل اور ان کے آپس کے انحصار کی بصری پیش کش ہے اور اس کتاب میں ہم اس خاکے کو ان عادات کے آپس کے تعلق اور ان کے اتحاد عمل کو سمجھنے کے لیے تواتر کے ساتھ استعمال کریں گے۔ ہم دیکھیں گے کہ کس طرح یہ آپس میں مل کر ایک دوسرے کی نئی شکلیں تخلیق کرتی ہیں جو کہ ان کی قدر و قیمت میں مزید اضافہ کرتی ہیں۔ ہر عادت کے بیان کے وقت اسے تفصیل کے ساتھ پیش کیا جائے گا۔

اثریت کی تعریف

سات عادات اثریت کی عادات ہیں۔ کیونکہ یہ اصولوں کی بنیاد پر کھڑی ہیں، لہٰذا ان کے فوائد زیادہ سے زیادہ اور دیرپا ہوتے ہیں۔ یہ انسان کے کردار کی بنیاد بن جاتی ہیں اور اسے ٹھیک سمت والے نقشوں کا مرکز بنا دیتی ہیں جن کے ذریعے پھر انسان اپنے مسائل صحیح طور پر حل کرنے کے قابل ہو جاتا ہے، اپنے لیے زیادہ سے زیادہ مواقع پیدا کرتا ہے اور مسلسل دوسرے اچھے اصول سیکھتا بھی ہے اور انہیں اپنی ترقی کے اوپر کو اٹھتے ہوئے مرغولے میں شامل بھی کر لیتا ہے۔

یہ اثریت کی عادات ہیں کیونکہ یہ اثریت کے زاویہ نظر کی بنیاد پر کھڑی ہیں جو کہ ایک قدرت کے قانون کے ساتھ ہم آہنگ ہے۔ اس قدرت کے قانون یا اصول کو میں "P / PC توازن" کہتا ہوں اور بہت سے لوگ اسے توڑتے رہتے ہیں۔ یہ اصول ایسوپ (Aesop) کے بطخ اور سونے کے انڈے والے قصے کو یاد کر کے آسانی سے سمجھا جا سکتا ہے۔

یہ ایک غریب کسان کا قصہ ہے جسے ایک دن اپنی پالتو بطخ کے نیچے سے ایک سنہری انڈہ مل جاتا ہے۔ پہلے وہ یہ سمجھتا ہے کہ شاید اس کے ساتھ کسی نے مذاق کیا ہے۔ مذاق سمجھ کر وہ انڈے کو کوڑے میں پھینکنے لگتا ہے، لیکن پھر اس کے مزید معائنے کے لیے اپنے پاس رکھ لیتا ہے۔

سات عادات کا زاویۂ نظر

انڈہ خالص سونے کا ہوتا ہے! کسان کو اپنی قسمت کے کھلنے کا یقین ہی نہیں آتا۔ اگلے دن جب اسے بطخ کے نیچے سے ایک اور سونے کا انڈہ ملتا ہے تو پھر تو وہ حیرت سے سٹپٹا جاتا ہے اور پھر یہ روزانہ کا معمول بن جاتا ہے۔ وہ روزانہ صبح سویرے اٹھ کر بطخ کے ڈربے کی طرف بھاگتا ہے اور اسے ہر دفعہ وہاں ایک نیا سونے کا انڈہ ملتا ہے۔ وہ بے انتہا امیر ہو جاتا ہے۔ یہ سب اسے کبھی کبھی ایک واہمے کی طرح لگتا ہے۔

بڑھتی ہوئی دولت کے ساتھ ساتھ اس میں لالچ اور بے صبری بھی بڑھنے لگتے ہیں۔ روزانہ سونے کے انڈے کا انتظار کر کر کے وہ تھک جاتا ہے اور فیصلہ کرلیتا ہے کہ اب وہ بطخ کو مار دے گا اور اس کے اندر سے تمام سونے کے انڈے ایک ہی بار نکال لے گا، لیکن جب وہ ایسا کرتا ہے تو بطخ کے اندر سے کچھ بھی نہیں نکلتا۔ نہ تو اسے کوئی سونے کا انڈہ ملتا ہے، نہ اب آئندہ کبھی یہ انڈے مل سکیں گے، کیونکہ کسان نے وہ وسیلہ ہی ختم کر دیا کہ جس سے اسے روزانہ ایک سونے کا انڈہ ملتا تھا۔

میرے خیال میں اس قصے میں اثریت کی بنیادی تعریف موجود ہے اور یہ قصہ قدرت کے ایک قانون اور اصول کو بیان کرتا ہے۔ زیادہ تر لوگ اثریت کو سونے کے انڈے کے زاویہ نظر سے دیکھتے ہیں کہ آپ جتنا زیادہ کام کریں گے، اور جتنی زیادہ آپ کی پیداوار ہوگی، اتنے ہی زیادہ آپ پُراثر ہوں گے۔

لیکن جیسا کہ یہ قصہ ظاہر کرتا ہے کہ سچی اثریت دونوں چیزوں سے حاصل ہوتی ہے: کیا پیدا کیا جا رہا ہے (سونے کا انڈہ) اور کس سے پیدا کیا جا رہا ہے، یا دوسرے لفظوں میں پیدا کرنے کی اہلیت (بطخ)

اگر آپ زندگی کا ایسا شعار اپنالیں کہ جس میں آپ کی ساری توجہ سونے کے انڈوں پر رہے اور آپ بطخ کو نظرانداز کر دیں تو کچھ ہی عرصے کے بعد وہ وسیلہ (بطخ) نہیں رہے گا کہ جس سے آپ سونے کے انڈے حاصل کرتے تھے۔ دوسری طرف اگر آپ ہر وقت بطخ کی دیکھ بھال میں لگے رہیں اور آپ کا مقصد انڈے کی طرف سے بالکل ہٹ جائے تو یہ بھی ٹھیک نہیں کیونکہ کچھ ہی عرصے کے بعد آپ کی جمع پونجی ختم ہو جائے گی اور آپ کے پاس نہ اپنے لیے اور نہ بطخ کو کچھ کھلانے کے لیے ہوگا۔

اثریت ہمیشہ توازن میں ہوتی ہے اور میں اسے P / PC توازن کہتا ہوں۔ P سے مراد ہے Production یعنی ان نتائج کا پیدا ہونا کہ جن کے آپ خواہش مند ہیں اور C سے بنتا ہے Capability یعنی کہ اہلیت۔ PC سے بنتا ہے Production Capability یعنی پیدا کرنے کی

اہلیت یا اثاثہ، جس سے سونے کے انڈے پیدا ہوتے ہیں۔

تین قسم کے اثاثے

بنیادی طور پر تین قسم کے اثاثے ہوتے ہیں: طبعی، معاشی اور انسانی۔ آیئے باری باری سب پر ایک نظر ڈالتے ہیں:

کچھ سال پہلے میں نے ایک طبعی اثاثہ خریدا۔ یہ ایک لان میں گھاس کاٹنے کی مشین تھی۔ میں اسے بار بار استعمال کرتا رہا اور اس کی نگہداشت کی طرف میں نے کوئی توجہ نہ دی۔ دو سال تک تو مشین بالکل ٹھیک ٹھاک چلتی رہی، لیکن پھر کبھی کبھی خرابی پیدا ہونی شروع ہو گئی۔ پھر جب میں نے سروس کے ذریعے اس کو ٹھیک کروانا چاہا تو مجھے بتایا گیا کہ اس کا انجن اپنی آدھی سے زیادہ صلاحیت کھو چکا ہے اور دراصل بے کار ہو چکا ہے۔

اگر میں اثاثے کی خبرگیری اور حفاظت کرتا اور PC پر توجہ دیتا تو میں اب بھی اس کی P سے لطف اندوز ہو رہا ہوتا۔ آخرکار مجھے نئی مشین خریدنی پڑی۔ اگر میں نے پہلی کی حفاظت کی ہوتی تو مجھے اس قدر پیسے کبھی بھی خرچ کرنے نہ پڑتے۔ یہ سب کچھ پُراثر نہیں تھا۔

فوری نتیجے حاصل کرنے کے لیے بعض اوقات ہم اپنے قیمتی اثاثوں سے بھی ہاتھ دھو بیٹھتے ہیں۔ مثلاً کار، کمپیوٹر، کپڑے دھونے اور سکھانے کی مشین، حتیٰ کہ اپنا جسم اور اپنا ماحول۔ طبعی اثاثوں کے پُراثر استعمال کے لیے P / PC توازن بہت زیادہ ضروری اور مددگار ہوتا ہے۔

اسی طرح اس کا اثر معاشی اثاثوں کے استعمال پر بھی ہوتا ہے۔ اکثر لوگ اصل رقم اور اس پر ملنے والے سود کے اصول کو گڑبڑ کر دیتے ہیں۔ آپ نے کبھی اس اصول کو اپنا طرز زندگی بہتر کرنے کے لیے توڑا ہے۔ اصل رقم اگر کم ہو جائے گی تو ظاہر ہے کہ اس کے اوپر منافع یا سود نہیں ملے گا اور اگر آپ بینک سے اصل رقم نکلواتے رہیں تو آہستہ آہستہ یہ اتنی کم رہ جائے گی کہ آپ کی بنیادی ضرورتیں پوری کرنے کے لیے بھی ناکافی ہو گی۔

ہمارا سب سے اہم اثاثہ ہماری اپنے لیے روزی کمانے کی اہلیت ہے۔ اگر ہم مستقلاً اپنی اس PC کی حفاظت اور اس کی ترقی کی طرف توجہ نہیں دیں گے تو اپنے لیے چناؤ کے مواقع محدود کرتے جائیں گے۔ اگر ہم اپنی موجودہ صورت حال کے قیدی بن چکے ہیں، اپنی کمپنی اور اپنے باس کی اپنے بارے میں رائے سے خوفزدہ ہیں اور معاشی طور پر ہم نے ایک دفاعی انداز اختیار کر لیا ہے اور ہمارا معاشی انحصار بڑھ گیا ہے تو یہ سب اثریت سے خالی ہے۔

اسی طرح انسانی اثاثوں کے حوالے سے بھی PC توازن بنیادی حیثیت کا حامل ہے بلکہ

زیادہ اہم ہے کیونکہ انسان ہی طبعی اور معاشی اثاثوں کو کنٹرول کرتے ہیں۔

جب رشتہ ازدواج میں منسلک دو لوگ صرف سونے کے انڈے حاصل کرنے پر متوجہ ہوں، تو پھر وہ اپنے اس رشتے کی حفاظت صرف اسی حوالے سے کریں گے کہ اس سے کس طرح زیادہ سے زیادہ فوائد حاصل کیے جا سکتے ہیں اور وہ اس رشتہ کے دیگر پہلوؤں کی طرف سے لاتعلق ہو جائیں گے۔ چھوٹی چھوٹی مہربانیاں اور دوسرے کا خیال جو کہ اس رشتہ میں گہرائی پیدا کرنے کے لیے انتہائی ضروری ہیں، یہ لوگ ان چیزوں کے بارے میں غیر حساس ہو جائیں گے اور انہیں غیر اہم سمجھنے لگیں گے۔ یہ ایک دوسرے کو کنٹرول کرنے والے ہینڈل ڈھونڈنے لگیں گے، صرف اپنی ضروریات کو مدنظر رکھیں گے اور انہی کے لیے کام کریں گے اور دوسرے کو نیچا دکھانے کے لیے اس کی غلطیوں کے ثبوت تلاش کرتے رہیں گے۔ ان کا پیار، ان کے تعلق کی مضبوطی، ان کی شائستگی اور فطری رویئے سب ختم ہوتے چلے جائیں گے۔ بطخ دن بدن بیمار ہوتی جائے گی۔

آیئے اب ذرا والدین اور بچوں کے تعلق پر نظر ڈالتے ہیں۔ جب بچے چھوٹے ہوتے ہیں تو والدین پر ان کا انحصار ہوتا ہے اور وہ عدم تحفظ کا شکار ہوتے ہیں۔ اس عمر میں والدین بہت آسانی سے PC کے کام کو نظر انداز کر دیتے ہیں۔ جس میں بچوں کی تربیت، ان سے ابلاغ، تعلق داری اور ان کو سننا شامل ہے۔ بچوں سے فائدہ اٹھانا اور ان سے کام کروانا بہت آسان ہوتا ہے۔ آپ جس وقت چاہیں اور جیسا کام چاہیں، ان سے اسی وقت کروا سکتے ہیں۔ آپ ان سے بڑے بھی ہوتے ہیں، ان سے ہوشیار بھی ہوتے ہیں اور ان سے "درست" بھی ہوتے ہیں۔ تو پھر کیوں نہ ان کو صرف وہ کام بتا دیئے جائیں جو ہم کروانا چاہتے ہیں؟ اور اگر ضرورت پڑے تو ان پر چیخا بھی جا سکتا ہے۔ ان کو ڈرایا دھمکایا بھی جا سکتا ہے اور ان سے وہی کام اسی طرح کروایا جا سکتا ہے، جس طرح آپ چاہتے ہیں۔

اور یا پھر آپ ان کو صرف مصروف کرنے میں لگے رہتے ہیں۔ آپ ہر وقت ان کو ان کی خواہشات کے مطابق اجازت دے کر ان کو خوش رکھنے کی کوشش کرتے رہتے ہیں اور ہر دل عزیزی کا سونے کا انڈہ حاصل کرتے رہتے ہیں۔ ایسے میں بچے بغیر کسی اندرونی اقدار اور توقعات کے احساس کے ہی بڑے ہو جاتے ہیں۔ ان میں نہ تو کوئی ذاتی لگن ہوتی ہے، نہ ڈسپلن ہوتا ہے اور نہ ہی احساس ذمہ داری ہوتا ہے۔

چاہے آپ کا رویہ حکمرانہ ہو یا ہر بات کی اجازت دینے والا، آپ کی ذہنیت سونے کے انڈے والی ہی رہتی ہے۔ آپ اپنی بات منوانا چاہتے ہیں تاکہ آپ کو پسند کیا جائے، لیکن اس

سب کے دوران بطخ پر کیا بیتتی ہے؟ چند سالوں کے بعد بچے میں کس قسم کا احساس ذمہ داری اور ڈسپلن ہوگا۔ کیا اس میں اتنا اعتماد ہوگا کہ زندگی میں اپنے لیے بہتر فیصلے کر سکے اور اہم مقاصد حاصل کر سکے؟ اور آپ کا اس کے ساتھ اپنے تعلق کے بارے میں کیا خیال ہے۔ جب وہ نوجوانی کی اس حساس عمر کو پہنچے گا کہ جب ہمیں اپنی شناخت کا بحران (Identity Crises) پیدا ہو جاتا ہے تو اس مشکل عمر میں اپنے پچھلے تجربوں کی روشنی میں کیا اسے یہ یقین ہوگا کہ اگر وہ اپنے مسائل آپ کے ساتھ زیر بحث لائے تو آپ اسے آرام سے سنیں گے اور فوراً اپنا فیصلہ نہیں سنا دیں گے؟ کیا اسے یہ یقین ہوگا کہ آپ واقعی حقیقت میں اور گہرائی کے ساتھ اس کی دیکھ بھال کرتے ہیں اور اس کی بھلائی کے متمنی ہیں اور وہ آپ پر ہر معاملے میں اعتماد کر سکتا ہے؟ کیا آپ کا اس کے ساتھ تعلق اس قدر مضبوط ہے کہ آپ اس تک پہنچ سکیں، اس سے بات چیت کر سکیں اور اس پر اثر انداز ہو سکیں؟

مثلاً آپ چاہتے ہیں کہ آپ کی بیٹی اپنا کمرہ صاف ستھرا رکھے۔ آپ یہ P یا سونے کا انڈہ حاصل کرنا چاہتے ہیں اور آپ چاہتے ہیں کہ آپ کی بیٹی خود اپنا کمرہ صاف کیا کرے۔ یہ PC ہے اور آپ کی بیٹی اصل اثاثہ ہے۔ ایسی بطخ جو سونے کا انڈہ دیتی ہے۔

اب اگر تو آپ کے پاس PC / P توازن ہے تو پھر تو وہ بغیر یاد دہانی کے خوشی خوشی اپنے کمرے کی صفائی ستھرائی کرے گی کیونکہ اس میں ارادے کی پختگی ہے اور یہ ڈسپلن بھی ہے کہ اپنے ارادے پر کس طرح قائم رہنا ہے۔ وہ ایک قیمتی اثاثہ ہے۔ ایک ایسی بطخ ہے جو سونے کا انڈہ دے سکتی ہے۔

لیکن اگر آپ کا زاویہ نظر پیداوار — یعنی کمرے کی صفائی پر مرکوز ہے تو پھر ہو سکتا ہے کہ آپ ڈانٹ ڈپٹ کر بھی اس سے کمرے کی صفائی کروا لیں۔ ہو سکتا ہے کہ صاف کمرہ حاصل کرنے کے لیے آپ دھمکی آمیز بھی ہو جائیں اور اس پر چیخیں چلائیں بھی اور سونے کا انڈہ حاصل کرنے کی خواہش میں آپ بطخ کی فلاح اور صحت کو پس پشت ڈال دیں۔

آئیں اب میں آپ کو اپنی بیٹی کے سلسلے میں PC پر مبنی ایک دلچسپ تجربے کے بارے میں بتاؤں۔ میں اور میری بیٹی دونوں اکٹھے دن گزارنے کا پروگرام بنا رہے تھے۔ میں اپنے تمام بچوں کے ساتھ باقاعدگی کے ساتھ اس طرح کا وقت گزارتا ہوں اور اس سے لطف اندوز ہوتا ہوں۔ ہمارے لیے اس دن کا انتظار بھی اس دن کی طرح اطمینان بخش ہوتا ہے۔

میں اپنی بیٹی کے پاس گیا اور میں نے کہا "میری پیاری بیٹی، آج کی شام تمہاری شام ہے۔ بتاؤ تم کیا کرنا چاہو گی؟"

"کچھ خاص نہیں ابو۔" وہ بولی۔

"ہیں، یہ کیا بات ہوئی۔ بھئی میں سنجیدگی سے تم سے پوچھ رہا ہوں کہ تم کیا کرنا چاہتی ہو؟"

"اچھا۔" آخرکار اس نے بتایا کہ "جو میں کرنا چاہتی ہوں، وہ درحقیقت آپ نہیں کرنا چاہتے۔"

"واقعی بیٹے؟" میں نے دلچسپی سے پوچھا "تم جو کچھ بھی کرنا چاہتی ہو، میں بھی وہ کرنا چاہتا ہوں۔ بات تمہاری پسند کی ہے۔"

جواباً اس نے بتایا "میں سٹاروارز (Star Wars) کی فلم دیکھنا چاہتی ہوں اور مجھے معلوم ہے کہ آپ کو یہ خیالی فلمیں بالکل پسند نہیں۔ پچھلی مرتبہ بھی آپ فلم کے دوران سو گئے تھے۔ کوئی بات نہیں، ابو ہم فلم پر نہیں جاتے۔"

"نہیں میری پیاری بیٹی! اگر تم فلم دیکھنا چاہتی ہو تو میں بھی فلم ہی دیکھنا چاہوں گا۔"

"خیر چھوڑیں ابو! اس کے بارے میں فکرمند نہ ہوں۔ ضروری نہیں کہ ہم اس طرح باہر جایا بھی کریں۔" ایک توقف کے بعد وہ پھر بولی "لیکن ابو آپ کو معلوم ہے کہ آپ کو سٹار وارز کیوں پسند نہیں؟ اس لیے کہ آپ جیڈی نائٹ (Jedi Night) کی ٹریننگ اور اس کی فلاسفی کو نہیں سمجھتے۔"

"کیا؟"

"آپ کو ان چیزوں کا علم ہے نا جو آپ پڑھاتے ہیں؟ انہی چیزوں کے ذریعے ہی تو جیڈی نائٹ کی ٹریننگ ہوتی ہے۔"

"واقعی؟ چلو سٹاروارز دیکھنے چلیں۔"

اور پھر ہم نے فلم دیکھی۔ وہ میرے ساتھ بیٹھی ہوئی تھی اور اس نے مجھے ایک زاویہ نظر دے دیا تھا۔ میں اُس کا طالب علم بن گیا اور اس سے سیکھنے لگا۔ یہ ایک خوشگوار اور حیرت انگیز تجربہ تھا۔ اپنے نئے زاویہ نظر کے تحت میں نے اب دیکھنا شروع کر دیا تھا کہ مختلف حالات میں جیڈی نائٹ کی بنیادی فلاسفی اور ٹریننگ کا اظہار کس طرح ہوتا ہے۔

اس تجربے کے لیے ہم نے کوئی پلاننگ نہیں کی تھی۔ یہ PC پر محنت کا غیر متوقع اور خوشگوار پھل تھا۔ یہ ہمیں جوڑ دینے والا انتہائی اطمینان بخش تجربہ تھا۔ ہم نے سونے کے انڈے بھی حاصل کیے اور ان سے لطف بھی اٹھایا اس لیے کہ بطخ ـــــ یعنی ہمارے تعلق کو بھی بہت تقویت ملی تھی۔

اداروں میں PC

کسی بھی صحیح اصول کی قدر و قیمت اس وجہ سے بہت زیادہ ہوتی ہے کہ وہ مختلف قسم کے حالات میں بھی مفید رہتا ہے اور اپنی افادیت نہیں کھوتا۔ اس ساری کتاب میں، میں آپ سے ان مختلف طریقوں پر بات چیت کرتا رہوں گا کہ جن کے ذریعے یہ اصول اداروں، جن میں خاندان بھی شامل ہیں اور افراد پر لاگو ہوتے ہیں۔

جب لوگ اداروں میں طبعی اثاثوں کے حوالے سے PC / P توازن کا خیال نہیں رکھتے تو اس کے نتیجے میں ادارے اپنی اثریت کھو دیتے ہیں اور یہ لوگ بطخ کو دوسروں کے ساتھ مرتا ہوا چھوڑ دیتے ہیں۔ مثال کے طور پر اگر ایک شخص ایک طبعی اثاثے کا انچارج ہے اور وہ اثاثہ مشین ہے۔ یہ شخص اپنے افسروں کو متاثر کرنا چاہتا ہے۔ کمپنی اس وقت تیزی سے ترقی کر رہی ہے اور ملازمین کو ترقیاں بھی جلدی جلدی مل رہی ہیں۔ سو یہ شخص اپنے انتہائی درجے پر محنت کر رہا ہے، بالکل آرام نہیں کرتا ہے اور نہ (اپنی) دیکھ بھال کرتا ہے۔ وہ مشین دن رات چلا رہا ہے۔ پیداوار حیرت انگیز حد تک بہت زیادہ ہے اور کم قیمتوں کے باوجود منافع کی شرح آسمان تک پہنچ چکی ہے۔ تھوڑی ہی مدت میں اس کی ترقی ہو جاتی ہے۔ سونے کے انڈے!

لیکن فرض کریں کہ آپ اس شخص کی ترقی کے بعد اس کی جگہ پر آئے ہیں۔ آپ کو ورثے میں ایک بیمار بطخ ملی ہے۔ مشین اب تک زنگ آلود ہو چکی ہے اور اس میں ٹوٹ پھوٹ شروع ہو چکی ہے۔ آپ کو اس کی نگہداشت پر بہت توجہ دینے کی ضرورت ہے اور اس بات کی بھی ضرورت ہے کہ اسے اب ذرا تھوڑا تھوڑا آرام بھی دیا جائے اور 24 گھنٹے نہ چلایا جائے۔ اب اس کے نتیجے میں قیمتیں پھر بڑھ جائیں گی اور منافع کی شرح نیچے آ جائے گی اور اب سونے کے انڈوں کے کھو جانے کی ذمہ داری کس پر پڑے گی؟ آپ پر، آپ کے پیش رو نے اصل اثاثے کو گنوا دیا گو کہ وقتی طور پر پیداوار بھی بڑھ گئی اور منافع بھی۔

ادارے کے انسانی اثاثے یعنی گاہک اور ملازمین کے حوالے سے تو PC / P توازن بہت ہی زیادہ اہمیت کا حامل ہے۔

میں ایک ریسٹورنٹ کو جانتا ہوں جو مچھلی کے سالن کی بڑی زبردست ڈش پیش کرتا تھا اور دوپہر کے کھانے کے وقت وہاں تل دھرنے کو جگہ نہیں ہوتی تھی۔ پھر یہ ریسٹورنٹ بک گیا اور نئے مالک نے ساری توجہ بس سونے کے انڈوں پر دینی شروع کر دی اور اس نے سالن کی کوالٹی پیسے بچانے کے چکر میں کم کر دی۔ تقریباً ایک مہینے تک تو کم خرچ اور زیادہ بکری کی وجہ

سے نفع کی شرح بہت بڑھ گئی، لیکن آہستہ آہستہ کاروبار تقریباً ختم ہو گیا۔ مالک نے کاروبار کو دوبارہ جگانے کی بے انتہا کوششیں کیں لیکن چونکہ اس نے گاہکوں کو نظر انداز کیا تھا اور ان کے اعتماد کو ٹھیس پہنچائی تھی، لہٰذا اس نے ان کی وفاداری کھو دی تھی اور اب بطخ سونے کا انڈہ دینے کے قابل نہیں رہی تھی۔

بہت سے اداروں میں گاہک کی بات تو بہت کی جاتی ہے لیکن ان ملازمین پر زیادہ توجہ نہیں دی جاتی جو براہ راست گاہکوں سے ملتے ہیں۔ اس سلسلے میں PC اصول یہ ہے کہ "اپنے ملازمین سے بالکل اس طرح برتاؤ کریں جس طرح کہ آپ چاہتے ہیں کہ وہ آپ کے بہترین گاہکوں سے ملیں۔"

آپ کسی شخص کا ہاتھ تو خرید سکتے ہیں لیکن کسی کا دل نہیں خرید سکتے۔ گو کہ اس کا تمام جذبہ اور وفاداری تو اس کے دل ہی میں ہوتی ہے۔ باربرداری کے لیے آپ اس کی کمر تو خرید سکتے ہیں لیکن اس کی ذہانت نہیں خرید سکتے گو کہ وہیں پر اس کی تمام تخلیقی قوتیں اور ذہانت کے اثاثے ہوتے ہیں۔

PC کام کا تقاضہ یہ ہے کہ اپنے ملازمین کو رضاکار سمجھ کر ان سے برتاؤ کریں۔ بالکل جس طرح کہ آپ اپنے گاہکوں کو رضاکار سمجھ کر ان کے ساتھ برتاؤ کرتے ہیں۔ وہ آپ کو اپنا بہترین حصہ رضاکارانہ طور پر دیتے ہیں۔ یعنی کہ ان کے دل اور ان کے دماغ۔

ایک مرتبہ ایک گروپ میں کام کے دوران کسی نے مجھ سے پوچھا کہ "آپ سست اور نالائق ملازموں کو کس طرح بہتر بنا سکتے ہیں؟" ایک شخص بولا کہ "وہاں ایک دستی بم گرا دیں۔" بہت سے دوسرے لوگ اس بے انتہا مردانہ رویے پر کھی کھی کرنے لگے۔ مینجمنٹ کے بارے میں اس قسم کی گفتگو کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ "یا تو انہیں بہتر بنا دو اور یا انہیں اٹھا کے باہر پھینک دو۔"

لیکن گروپ میں سے ایک اور شخص بولا کہ "ان کے ٹکڑے کون اکٹھے کرے گا؟"

پہلا بولا "ٹکڑے ہوں گے ہی نہیں۔"

وہی شخص بولا "اچھا تو تم یہ سب اپنے گاہکوں کے ساتھ کیوں نہیں کرتے؟ ان سے ذرا کہو کہ سنو اگر تمہیں خریداری سے کوئی دلچسپی نہیں ہے تو باہر دفع ہو جاؤ۔"

پہلا شخص بولا "آپ اپنے گاہکوں سے تو ایسا نہیں کر سکتے۔"

"تو پھر آپ اپنے ملازمین سے ایسا کیسے کہہ سکتے ہیں؟" دوسرا بولا "اس لیے کہ وہ آپ کے ملازم ہیں۔"

"اچھا' اب سمجھا۔ مجھے یہ بتاؤ کہ کیا تمہارے ملازمین ایمانداری سے کام کرتے ہیں؟ کیا وہ محنتی ہیں؟ اور کیا وہ تمہارے پاس ٹک کے کام کرتے ہیں؟"

پہلا بولا "میرا خیال ہے، تم مذاق کر رہے ہو۔ آج کل اچھے لوگ ناپید ہو چکے ہیں۔ میرے ہاں لوگ زیادہ دیر نہیں ٹھہرتے۔ بہت چھٹیاں کرتے ہیں اور کام میں دھیان بھی نہیں دیتے۔ دراصل ان لوگوں کو کوئی پرواہ ہی نہیں۔"

دوسرے شخص کے دل اور دماغ کی بے پناہ طاقتوں کو استعمال میں لانے کے لیے سونے کے انڈوں پر مرکزیت کا یہ رویہ اور زاویہ نظر بالکل بے سود ہے۔ وقتی فائدوں پر توجہ بھی ضروری ہے لیکن اتنی ضروری بھی نہیں۔

اثریت توازن میں پائی جاتی ہے۔ P پر زیادہ توجہ کے نتائج صحت کی تباہی' بے کار مشین' خالی بینک اکاؤنٹ' ٹوٹے ہوئے رشتوں کی صورت میں سامنے آتے ہیں اور PC پر مرکوز ہونے کی مثال اس شخص کی ہے کہ جو روزانہ دن میں تین چار گھنٹے دوڑ لگاتا ہے اور اسے اس بات پر بڑا ناز ہے کہ اس ورزش سے اس کی عمر دس سال بڑھ جائے گی لیکن اسے یہ احساس نہیں کہ یہ زائد عمر وہ دوڑ کر ہی گزار رہا ہے۔ یا اس کی مثال اس شخص کی طرح ہے جو ساری عمر سکول جاتا رہے اور کچھ نہ کمائے اور جس کا گزارہ دوسرے لوگوں کے سونے کے ان انڈوں پر ہو۔۔ اسے دائمی طالب علمی کی بیماری بھی کہتے ہیں۔

P / PC توازن میں سب سے مشکل کام ہے سونے کے انڈے (پیداوار) اور بطخ کی صحت اور بہبود (پیداواری صلاحیت) میں توازن قائم کرنا۔ لیکن میرے خیال میں یہی اثریت کی رُوح ہے۔ یہ آج اور آنے والے کل کے درمیان توازن پیدا کرتا ہے۔ یہ پڑھائی میں کامیابی حاصل کرنے اور تعلیم کی قیمت ادا کرنے کو متوازن کرتا ہے۔ یہ کمرے کو صاف رکھنے کی خواہش اور آپ کے بچے کا آپ کے ساتھ ایسا تعلق کہ جس کے موجب وہ خودبخود' ہنسی خوشی بغیر نگرانی کے اپنا کمرہ صاف رکھے اور اس کی ضرورت کو سمجھنے کے درمیان توازن لاتا رہے۔

اپنی روزمرہ زندگی میں آپ اس اصول کی افادیت یوں دیکھتے ہیں کہ جب آپ کسی سلسلے میں سونے کے انڈوں کے لیے شبانہ روز محنت کر رہے ہوتے ہیں اور آخرکار اس مسلسل تکان سے گر پڑتے ہیں اور بیمار ہو جاتے ہیں اور انڈے پیدا کرنے کے قابل ہی نہیں رہتے۔ یا پھر جب آپ رات اچھی طرح سوتے ہیں' اگلی صبح اٹھ کر تروتازہ ہوتے ہیں اور سارا دن اچھے طریقے سے سونے کے انڈوں کے لیے کام کر سکتے ہیں۔

آپ اسے اس وقت بھی دیکھ سکتے ہیں کہ جب دھونس سے کسی سے اپنا کام تو کروا لیتے

ہیں لیکن ساتھ ہی ساتھ آپ کو اس شخص کے ساتھ اپنے تعلق میں ایک خالی پن محسوس ہونا شروع ہو جاتا ہے یا پھر تب، جب آپ اپنے تعلق پر محنت کرتے ہیں اور آپ کو اکٹھے مل کر کام کرنے کا مزہ بھی آتا ہے اور آپ کا دل بھی کرتا ہے۔ آپ کے درمیان ابلاغ بھی ہوتا ہے اور یوں آپ مل کر ایک بڑی جست لگاتے ہیں۔

PC / P توازن ہی اثریت کا منبع ہے اور زندگی کے ہر پہلو میں آشکار ہوتا ہے۔ ہم یا تو اس کے لیے کام کر رہے ہوتے ہیں اور یا اس کے خلاف۔ یہ ایک لائٹ ہاؤس ہے۔ یہ اثریت کا زاویہ نظر بھی ہے اور اس کی تعریف بھی اور اسی پر اس کتاب میں بیان کی گئی سات عادات کی بنیاد ہے۔

اس کتاب کے استعمال کا طریقہ

اس سے پہلے کہ آپ "پُراثر لوگوں کی سات عادات" پر کام شروع کر دیں، میں زاویہ نظر کی دو تبدیلیوں کا مشورہ دوں گا کہ جن کی وجہ سے اس کتاب سے آپ زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھا سکیں گے۔

میرا آپ کو پہلا مشورہ تو یہ ہے کہ آپ اس مواد کو ایک کتاب کے طور پر نہ لیں کہ جسے ایک مرتبہ پڑھ کر واپس کتابوں کی الماری میں رکھ دیا جاتا ہے۔

آپ ایک مرتبہ تو پوری کتاب پڑھیں تاکہ آپ کو اس کا مجموعی طور پر اندازہ ہو جائے لیکن اس مواد کی ترتیب و تزئین اس طرح کی گئی ہے کہ یہ آپ کی افزائش اور نشوونما کے مستقل عمل میں آپ کا ساتھ دے سکے۔

اس کی ترتیب ایک بتدریج انداز میں کی گئی ہے۔ اور ہر عادت کے آخر میں عملی مشورے بھی دیئے گئے ہیں تاکہ آپ کسی عادت کو پڑھنے کے بعد اپنی توجہ اسی پر مرکوز رکھ سکیں۔

جیسے جیسے آپ میں شعور کی گہرائی پیدا ہوگی اور آپ میں عمل کی طاقت آئے گی، آپ وقتاً فوقتاً پچھلی عادات میں بیان کردہ اصولوں کی طرف بھی دوبارہ رجوع کر سکتے ہیں اور اس طرح اپنے علم، ہنر اور خواہش کو مزید پھیلا سکتے ہیں۔

دوسرے، میرا مشورہ یہ ہے کہ آپ اس مواد کے سلسلے میں اپنے زاویہ نظر میں تبدیلی لائیں اور طالب علم کی بجائے ایک استاد بن کر اس مواد کو استعمال کریں۔ "اندر سے باہر کی طرف" کا رویہ اپنائیں اور اس نقطۂ نظر سے چیزیں پڑھیں اور سیکھیں کہ پڑھنے کے بعد 48

گھنٹے کے اندر اندر آپ ان چیزوں پر کسی کے ساتھ بات کریں گے۔

اگر آپ کے ذہن میں یہ بات ہو کہ P / PC کے بارے میں آپ جو کچھ پڑھیں گے، وہ 48 گھنٹے کے اندر اندر آپ کو کسی دوسرے کو پڑھانا اور سمجھانا پڑے گا تو کیا آپ کے پڑھنے میں کوئی فرق آئے گا؟ آپ اب جبکہ اس باب کا آخری حصہ پڑھ رہے ہیں، اس کا تجربہ کر کے دیکھیں۔ آپ یوں پڑھیں کہ جیسے آپ کو یہ سب آج یا کل، جبکہ یہ سب آپ کے ذہن میں تازہ ہو، اپنی بیوی، بچے، کاروباری ساتھی یا دوست کو پڑھانا ہے اور پھر اس فیصلے کے بعد پڑھنے کے دوران اپنے ذہنی اور جذباتی عمل پر غور کریں تو آپ کو یقیناً پہلے کی نسبت فرق محسوس ہو گا۔

میں آپ کو گارنٹی کے ساتھ کہتا ہوں کہ اگر اگلے تمام ابواب آپ اسی رویے کے تحت پڑھیں گے تو نہ صرف آپ کو سب پڑھا ذہن نشین ہو جائے گا بلکہ آپ کے ذہنی افق میں وسعت، شعور کی گہرائی اور اس مطالعے پر عمل کرنے کی تحریک بھی پیدا ہو گی۔

ساتھ ہی ساتھ آپ یہ بھی محسوس کریں گے کہ اگر آپ کھلے دل اور ایمانداری کے ساتھ جو کچھ پڑھ رہے ہیں، وہ دوسروں کے ساتھ شیئر کریں اور انہیں پڑھائیں گے تو ایک حیران کن طریقے سے آپ کے بارے میں لوگوں کی رائے تبدیل ہونا شروع ہو جائے گی اور اگر وہ منفی رائے تھی تو وہ غائب ہونا شروع ہو جائے گی۔ جن کو آپ پڑھائیں گے، وہ جب آپ کی تبدیلی کا عمل ہوتے دیکھیں گے اور آپ کی نشوونما کو محسوس کریں گے تو وہ زیادہ مددگار ثابت ہوں گے اور وہ خود کو آپ کے ساتھ مل کر سات عادات کو اپنی زندگیوں میں جاری و ساری کرنے پر زیادہ مائل محسوس کریں گے۔

آپ کیا توقع کر سکتے ہیں؟

آخری تجزیئے میں جیسا کہ میریلن فرگوسن (Marilyn Ferguson) نے کہا "کوئی شخص بھی کسی کو تبدیل ہونے پر مجبور نہیں کر سکتا۔ ہم سب کے اندر تبدیلی کا ایک دروازہ ہوتا ہے جسے صرف اندر کی جانب سے ہی کھولا جا سکتا ہے۔ ہم دلیل یا جذباتی فیصلے سے کسی اور کا دروازہ نہیں کھول سکتے۔"

اگر آپ سات عادات میں موجود اصول اپنانے اور صحیح معنوں میں انہیں سمجھنے کے لیے اپنا "تبدیلی کا دروازہ کھولنے کا فیصلہ کر لیں تو میں آپ کو یقین دلاتا ہوں کہ آپ کے اندر بہت ساری مثبت چیزیں وقوع پذیر ہوں گی۔

پہلی بات تو یہ ہے کہ آپ کی ترقی اور افزائش کا عمل ہوگا تو ارتقائی لیکن اس کا مجموعی تاثر انقلابی نوعیت کا ہوگا۔ کیا آپ اس سے اتفاق نہیں کریں گے کہ اکیلا P / PC توازن ہی اگر بھرپور طریقے سے عمل میں لایا جائے تو بہت سے لوگوں اور اداروں کو یکسر تبدیل کر دینے کی صلاحیت رکھتا ہے۔

پہلی تین عادات اندرونی فتوحات کی عادات ہیں۔ خود پر اپنی "تبدیلی کا دروازہ" کھولنے کا مجموعی اثر آپ کے اعتماد میں بے پناہ اضافے کی صورت میں ہوگا۔ آپ اپنی فطرت کو، اپنی اقدار کو، اپنی صلاحیتوں کو اور اپنے آپ کو زیادہ گہرائی اور بامعنی انداز میں سمجھ سکیں گے اور جیسے جیسے اپنی اقدار، اپنی شناخت، اپنے تشخص، کنٹرول اور اپنے اندر سے ملنی والی سمت کے مطابق زندگی گزارنا شروع کریں گے، ویسے ویسے آپ کے اندر بہت جذبے ابھریں گے اور آپ کے اندر شانتی پیدا ہوگی۔ آپ دوسروں سے مقابلے اور دوسروں کی آراء کی بجائے خود اپنا تعین کریں گے۔ اور "صحیح" اور "غلط" ان کے دریافت ہونے سے نہیں ہوگا بلکہ وہ آپ کے اندر پہلے سے موجود ہوگا۔

ایک دلچسپ بات یہ ہے کہ جیسے جیسے آپ کے لیے یہ بات غیراہم ہوتی جائے گی کہ دوسرے لوگ آپ کے بارے میں کیا سوچتے ہیں، ویسے ویسے آپ دوسروں کے بارے میں سوچنے لگیں گے کہ وہ اپنے اور اپنی دنیاؤں کے بارے میں کیا سوچتے ہیں اور اس میں ان کا آپ کے ساتھ تعلق بھی شامل ہے۔ آپ اپنی جذباتی زندگی دوسروں کی کمزوریوں پر تعمیر نہیں کریں گے۔ دوسرے یہ کہ آپ کو تبدیل ہونا آسان لگے گا اور آپ اس کے خواہش مند بھی ہوں گے اس لیے کہ آپ کو یہ بھی علم ہوگا، آپ کے اندر گہرائی میں ایک ضروری چیز ایسی بھی ہے جو ابھی تبدیل نہیں ہوئی۔

اور جیسے ہی آپ بیرونی فتوحات کی اگلی تین عادات اپنے اوپر کھولیں گے تو آپ کے اندر اپنے اہم تعلقات کی تعمیر نو کا جذبہ پیدا ہوگا— وہ تعلقات جو خراب ہو چکے ہیں یا بالکل ٹوٹ چکے ہیں۔ اچھے تعلقات میں بہتری پیدا ہوگی۔ وہ گہرے ہوں گے، ٹھوس اور تخلیقی ہو جائیں گے اور ان میں ایک نئی امنگ پیدا ہو جائے گی۔

اور ساتویں عادت کو اگر آپ اپنے اندر اتار لیں گے تو پھر آپ پہلی چھ عادات کی مستقل تجدید کر سکیں گے اور صحیح معنوں میں خود مختار اور پُراثر ہو جائیں گے۔ اس عادت کے ذریعے آپ اپنی بیٹریاں چارج کر سکتے ہیں۔

آپ کی موجودہ صورت حال جو بھی ہو، یقین جانئے کہ آپ محض اپنی عادات ہی نہیں

اپنے تباہ کن رویوں اور پرانی عادات کو نئی، پُراثر، خوش کن عادات سے تبدیل کر سکتے ہیں اور اپنے تعلقات میں اعتماد لا سکتے ہیں۔

میرا آپ کو حوصلہ افزاء مشورہ ہے کہ جیسے جیسے آپ ان عادات کے بارے میں پڑھیں، ویسے ویسے اپنے اندر تبدیلی اور ترقی کا دروازہ بھی کھولیں۔ اپنے ساتھ ذرا صبر سے کام لیں۔ اپنی نشوونما بہت نازک کام ہوتا ہے۔ یہ ایک پاک سرزمین ہوتی ہے اور اس سے بڑھ کر کوئی "سرمایہ کاری" نہیں ہے۔

یقیناً اسے حاصل کرنے کا کوئی فوری نسخہ نہیں ہے، لیکن میں آپ کو یقین دلاتا ہوں کہ آپ کو اس کے فوائد اور منافعوں کا احساس ہو جائے گا۔ تھامس پین (Thomas Paine) کے الفاظ میں "جو ہمیں آسانی سے حاصل ہو جائے، ہم اس کی قدر نہیں کرتے۔ محنت ہی چیزوں کی قدر و قیمت میں اضافہ کرتی ہے اور اس کی قدر و قیمت بس اللہ ہی بہتر جانتا ہے۔"

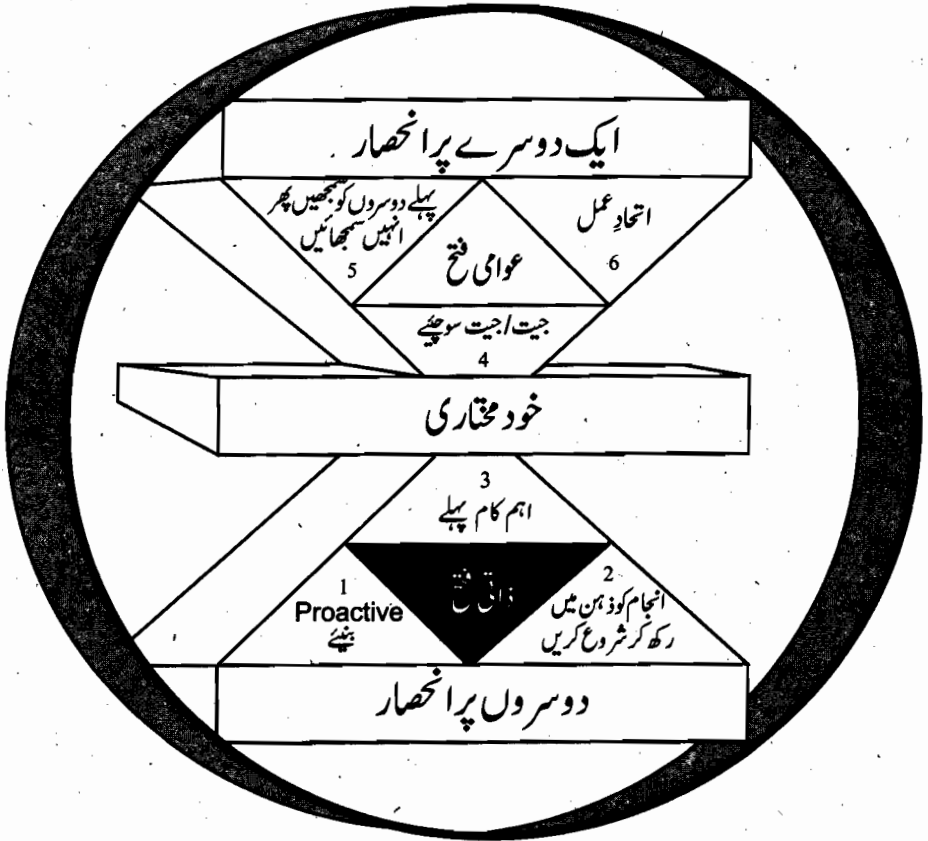
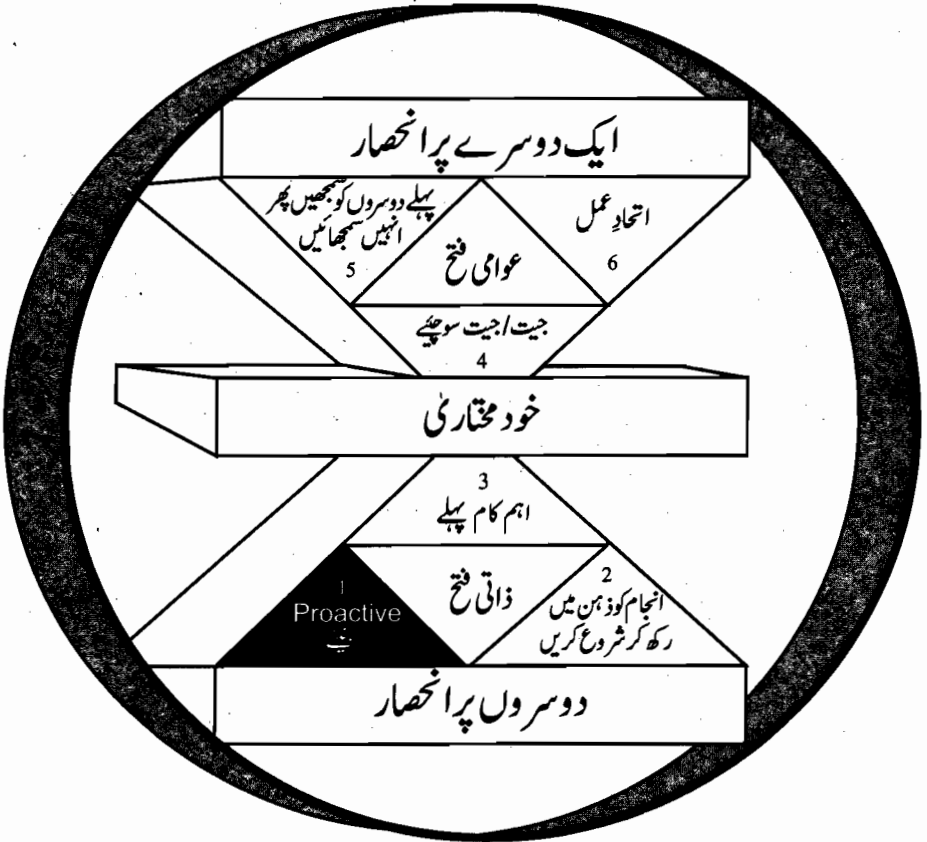
دوسرا حصہ

ذاتی فتح

عادت نمبرا

Proactive بنیئے[1]

---

[1] لفظ Proactive کی تعریف کے لیے دیکھیے صفحہ نمبر 89۔ (مترجم)

ذاتی نظر کے اصول

I know of no more encouraging fact
than the unquestionable ability of man
to elevate his life by conscious endeavor.

Henry David Thoreau

آپ اس کتاب کو پڑھتے پڑھتے ذرا اپنے آپ سے علیحدہ ہو کر کھڑے ہونے کی کوشش کریں۔ کوشش کریں کہ آپ خود کو اپنے شعور کی آنکھ سے کمرے کے بالائی کونے سے کتاب پڑھتے ہوئے دیکھیں۔ کیا آپ یوں اپنے آپ کو ایک اجنبی کی طرح دیکھ سکتے ہیں۔

اب ایک اور چیز کرنے کی کوشش کریں۔ ذرا اپنے موجودہ موڈ کے بارے میں سوچیں۔ کیا آپ کو اپنے موڈ کی سمجھ آئی ہے؟ اس گھڑی آپ کے احساسات کیا ہیں؟ آپ اپنی موجودہ ذہنی کیفیت کو کیسے بیان کریں گے؟

اب ذرا آپ ایک لمحے کو سوچیں کہ آپ کا دماغ اس وقت کیسا کام کر رہا ہے؟ کیا اس وقت آپ کا ذہن چست اور ہوشیار ہے؟ کیا آپ محسوس کرتے ہیں کہ اس وقت آپ کی توجہ اس مشق کو کرنے اور اس کا مقصد سمجھنے کے درمیان بٹی ہوئی ہے؟

آپ نے یہ جو کچھ ابھی ابھی کیا ہے' یہ سب انسان کی خصوصی صلاحیت ہے۔ جانوروں میں یہ اہلیت نہیں ہوتی۔ انسان کی اپنی سوچ کے عمل کے بارے میں سوچ سکنے کی اہلیت "خود آگہی" کہلاتی ہے۔ اسی کی وجہ سے انسان کو دنیا کی ہر چیز پر فوقیت حاصل ہے اور اسی کی وجہ سے یہ نسل در نسل ترقی کی راہ پر رواں دواں ہے۔ اسی کے کارن ہم اپنے اور دوسروں کے تجربات کو پرکھ بھی سکتے ہیں اور ان سے سیکھتے بھی ہیں اور ہماری عادات کا بننا اور ٹوٹنا بھی اسی

اہلیت کی وجہ سے ہے۔

ہم کلی طور پر نہ اپنے احساسات ہیں، نہ اپنے موڈ ہیں۔ یہ حقیقت کہ ہم ان تمام چیزوں کے بارے میں سوچ سکتے ہیں، جو ہمیں ان سے علیحدہ کرتی ہے اور ہمیں جانوروں سے افضل بناتی ہے۔ خود آگہی ہمیں یہ اہلیت بخشتی ہے کہ ہم خود سے اپنے آپ کو علیحدہ کر سکیں اور اپنے بارے میں اپنے تصور اور زاویہ نظر کو بھی پرکھ سکیں۔ اپنے بارے میں ہمارا زاویہ نظر ہی ہماری تمام تر اثریت کی بنیاد ہے۔ یہ نہ صرف ہمارے رجحانات اور رویوں پر اثرانداز ہوتا ہے بلکہ دوسروں کے بارے میں ہماری رائے پر بھی اس کا بہت اثر ہوتا ہے۔ یہ انسان کی بنیادی فطرت کے بارے میں ہمارا نقشہ بن جاتا ہے۔

دراصل جب تک ہمارے اندر اس بات کی سمجھ پیدا نہیں ہو جاتی کہ ہم خود کو کیسے دیکھتے ہیں، اس وقت تک ہم یہ سمجھنے کے اہل بھی نہیں ہو سکتے کہ دوسرے خود کو کیا جانتے ہیں اور ان کی دنیائیں کیسی ہیں۔ اگر ہم ان باتوں کو نہیں سمجھیں گے تو بس اپنی نیتوں کے مطابق دوسروں کے رویوں کی تشریحات کرتے رہیں گے اور اپنی رائے کو سو فیصد ٹھیک بھی سمجھتے رہیں گے۔

ایسا ہونے سے ہماری اہلیت اور دوسروں کے ساتھ بامعنی تعلقات کے امکانات بہت محدود ہو جاتے ہیں لیکن انسان کی خصوصی اہلیت، یعنی خود آگہی کے موجب ہم اگر چاہیں تو اپنے زاویہ ہائے نظر کی جانچ پڑتال کر سکتے ہیں اور جان سکتے ہیں کہ کیا یہ حقیقت پسند اور اصول دوست ہیں یا محض ہماری تربیت اور ہمارے ماحول کی پیداوار ہیں۔

سماجی آئینہ

اگر اپنے بارے میں ہمارا تصور محض سماجی آئینے سے حاصل شدہ ہے اور یہ تصور موجودہ سماجی ماحول اور ہمارے اردگرد کے لوگوں کی رائے اور اُن کے زاویہ نظر کے مطابق ہے تو پھر ہمارا نقطۂ نظر خود اپنے بارے میں ایسا ہی ہوگا جیسا کسی میلے میں آئینوں کے کمرے میں مختلف زاویوں سے لگے ہوئے آئینوں سے مضحکہ خیز شکلیں نظر آتی ہیں۔

"تم کبھی وقت کی پابندی نہیں کرتے۔"

"تم ہمیشہ کیوں اپنی چیزوں کو ترتیب سے نہیں رکھتے؟"

لہ عیسائیوں کا ایک پُرجوش مذہبی تہوار۔ (مترجم)

"تمھیں تو بس ایک آرٹسٹ ہی ہونا چاہیے۔"
"تم گھوڑے کی طرح کھاتے ہو۔"
"میں یقین نہیں کر سکتا کہ تم جیت گئے ہو۔"
"یہ اتنی سادہ بات ہے، تمھیں اس کی سمجھ کیوں نہیں آتی؟"

یہ تمام آراء بے جوڑ اور غیر متناسب ہیں۔ اکثر اوقات یہ ایماندارانہ سوچ پر مبنی نہیں ہوتیں اور محض رائے دینے والے کی عکاسی کرتی ہیں۔ ہمارے بارے میں پر حقیقت رائے کی بجائے یہ رائے دینے والے شخص کے اپنے کردار کی کمزوریوں اور ان کے مسائل کو بیان کر رہی ہوتی ہیں۔

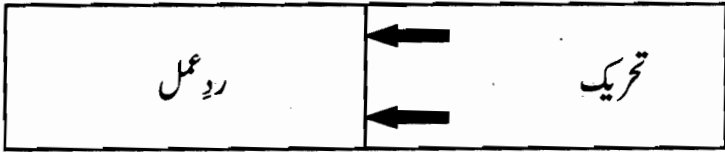
مروج معاشرتی زاویہ نظر پر مبنی سوچ ہمیں بس یہی بتاتی ہے کہ ہم محض اپنی تربیت اور ماحول کی پیداوار ہیں۔ اگر ہم اپنی زندگیوں پر اپنے حالات کے قوی اثر کو مان لیں اور اس بات کا اقرار کرلیں کہ ہم جو کچھ بھی ہیں، محض اپنے حالات اور ماحول کا نتیجہ ہیں تو اس نقطۂ نظر سے ایک بہت مختلف قسم کا نقشہ تخلیق پاتا ہے۔

انسان کی فطرت کو دراصل تین قسم کے معاشرتی نقشے تشکیل کرتے ہیں۔ عام طور پر سمجھا جاتا ہے کہ یہ نقشے یا مفروضے، اکیلے اکیلے یا پھر مختلف طریقوں سے ایک دوسرے کے ساتھ مل کر کام کرتے ہیں۔ پہلا مفروضہ موروثیت (Genetic Determinism) کا ہے جس کے مطابق یہ سب کچھ تمھارے بزرگوں کا کیا دھرا ہے۔ چونکہ تمھارے بزرگوں کے مزاج میں بہت غصہ تھا، اس لیے تم بھی بہت جلدی گرمی کھا جاتے ہو۔ یہ سب تمھارے DNA میں ہے۔ یہ نسل در نسل چلتا ہے اور تمھیں ورثے میں ملا ہے۔ اس کے علاوہ چونکہ تم آئرش بھی ہو۔ غصہ آئرش لوگوں کی فطرت کا حصہ ہے۔

دوسرا مفروضہ نفسیاتی ہے جو بنیادی طور پر ماں باپ کو قصوروار ٹھہراتا ہے۔ تمھارے میلانات اور کردار کا ڈھانچہ، تمھاری پرورش اور بچپن کے تجربات کے عین مطابق ڈھلتا ہے۔ اس وجہ سے تم لوگوں کے سامنے آنے سے گھبراتے ہو۔ تمھارے ماں باپ نے تمھاری تربیت ہی اس طرح کی ہے۔ تم غلطی کرنے کے بعد شدید احساس جرم کا شکار ہو جاتے ہو، اس لیے کہ تم جب چھوٹے تھے، کمزور تھے اور ہر طرح سے تمھارا انحصار اپنے ماں باپ پر تھا تو انھوں نے تمھارے ذہن اور جذبات میں یہ بات گہرے طریقے سے اتار دی اور اب تمھاری "یادداشت" میں یہ پتھر کی لکیر کی طرح نقش ہو چکی ہے۔ تمھیں "یاد" ہے کہ جب تم اپنے ماں باپ کی توقعات پر پورا نہیں اترتے تھے تو کس طرح تمھیں دھتکار دیا جاتا تھا، تمھارا مقابلہ دوسروں کے

ساتھ کیا جاتا تھا اور جذباتی طور پر تمہیں زخمی کیا جاتا تھا۔

اور تیسرا مفروضہ ماحول کا ہے جو بنیادی طور پر یہ کہتا ہے کہ تمہارے ساتھ جو بھی ہو رہا ہے، یہ تمہارا باس کر رہا ہے یا اس کے قصوروار تمہاری بیوی / شوہر یا شدید قسم کے شرارتی اور بد تمیز بچے ہیں یا پھر تمہاری معاشی صورت حال ہے اور یا پھر قومی پالیسیاں ہیں۔ تمہارے اردگرد کے ماحول میں کوئی شخص یا کوئی چیز ہے جو تمہاری موجودہ صورت حال کی ذمہ دار ہے۔

ان تمام نقشوں کی بنیاد محرک / ردِ عمل کا وہ مفروضہ ہے جو پاولوو (Pavlove) کے کتوں پر تجربات کے حوالے سے ذہن میں آتا ہے۔ اس میں بنیادی نقطہ یہ ہے کہ ہماری تربیت اس طرح سے ہوتی ہے کہ خاص قسم کے محرک کی وجہ سے ہمارے اندر ہمیشہ ایک مخصوص قسم کا ردِ عمل ہی پیدا ہوتا ہے۔

سوچنے کی بات ہے کہ عملی لحاظ سے یہ نقشے کس قدر درستی کے ساتھ ہمیں بیان کرتے ہیں؟ ان کے ذریعے ہمیں انسان کی اصل فطرت کے بارے میں کس قدر صاف عکس ملتا ہے؟ کیا یہ محض اطمینان بخش پیشین گوئیاں ہیں؟ کیا یہ ایسے اصولوں پر کھڑے ہیں کہ جن کی گواہی ہمیں اپنے اندر سے مل سکے؟

محرک اور ردِ عمل کے درمیان

میں آپ کو وکٹر فرینکل (Victor Frankel) کی کہانی سناتا ہوں جو ہمیں ان تمام سوالوں کو سمجھنے میں مدد دے گی۔

فرینکل، فرائیڈین نفسیات کی روایت کا پیروکار تھا۔ اس روایت کا بنیادی خیال یہ ہے کہ ایک بچے کے طور پر ہم جن حالات سے گزرتے ہیں اور ہمارے جو تجربات ہوتے ہیں وہی بعد میں ہمارے کردار اور شخصیت کی تشکیل کرتے ہیں اور ہماری بقیہ تمام زندگی انہی کے زیرِ اثر گزرتی ہے۔ بچپن میں ہی ہماری حدود اور معیارات کا تعین ہو جاتا ہے اور حقیقت یہ ہے کہ

بعد کی زندگی میں ہم ان کے بارے میں کچھ زیادہ نہیں کر سکتے۔

فرینکل ایک سائیکٹرسٹ تھا اور یہودی بھی تھا۔ وہ نازی جرمنی کی جان لیوا قید میں چلا گیا۔ یہ اس قدر بھیانک قید تھی اور فرینکل نے اس دوران جو کچھ دیکھا اور بعد میں بتایا، اسے انسان کی شائستہ مزاجی دہرانے کی بھی اجازت نہیں دیتی اور انسان اسے یاد کر کے تھرتھرا جاتا ہے۔

اس کے ماں باپ، بھائی اور بیوی اسی کیمپ میں یا تو مر گئے یا پھر انہیں گیس کے تنوروں میں ڈال دیا گیا۔ سوائے اس کی ایک بہن کے اس کا تمام خاندان اس کیمپ میں مر کھپ گیا۔ فرینکل نے خود بھی بے انتہا اذیتیں اور ذلتیں اٹھائیں۔ اسے اگلے لمحے کے بارے میں پتا نہیں ہوتا تھا کہ اسے تنور میں پھینکے جانے والوں کی لاشیں نکالنی پڑیں گی یا ان کی راکھ سمیٹنی پڑے گی۔

ایک روز اپنے چھوٹے سے کمرے میں ننگے اور تنہا بیٹھے ہوئے اس میں ایک آزادی کا احساس پیدا ہونا شروع ہوا۔ بعد میں فرینکل نے اسے "انسان کی آخری اور اصلی آزادی" کے نام سے یاد کیا۔ یہ ایسی آزادی تھی کہ جسے اس کے نازی جیلر بھی اس سے چھین نہیں سکتے تھے۔ وہ اس کے ماحول کو بھرپور طریقے سے کنٹرول کر سکتے تھے۔ اس کے جسم سے وہ جو چاہے سلوک کر سکتے تھے لیکن وکٹر فرینکل اب ایسا خود آگاہ بن چکا تھا کہ وہ خود اپنی ہر معاملت یا حرکت کا مشاہدہ کر سکتا تھا۔ اس کی بنیادی شناخت قائم تھی۔ "وہ اپنے اندر یہ فیصلہ کر سکتا تھا کہ یہ سب اس پر کس طرح اثرانداز ہوگا۔" یعنی جو کچھ اس کے ساتھ ہو رہا تھا، اس محرک اور اس کے نتیجے میں اپنے ردِ عمل کے بارے میں اس کو یہ آزادی اور قوت حاصل ہو گئی تھی کہ وہ جیسا ردِ عمل چاہے، اس کا چناؤ کر سکے۔

ان پُراذیت تجربات کے دوران فرینکل اپنے آپ کو مختلف حالات میں دیکھنے لگتا تھا۔ مثلاً وہ تصور کر لیتا کہ اس موت کے کیمپ سے رہائی کے بعد اپنے شاگردوں کو لیکچر دے رہا ہے۔ اپنی شعوری آنکھ کی مدد سے وہ کلاس روم میں اپنے شاگردوں کے سامنے کھڑے ہو کر انہیں اپنے جان لیوا تجربات کے بارے میں بتانے لگتا۔

رفتہ رفتہ اس نے بنیادی طور پر اپنی یادداشت اور تصورات کی مدد سے اپنے آپ کو ذہنی، جذباتی اور اخلاقی طور پر اس قدر سدھا لیا اور اس کی یہ چھوٹی سی آزادی اس قدر بھرپور ہو گئی کہ وہ اپنے آپ کو اپنے نازی جیلروں کی نسبت زیادہ آزاد محسوس کرنے لگا۔ بظاہر تو ان کے پاس زیادہ "اختیار" تھا کہ وہ اپنے ماحول میں جو چاہے کر سکتے تھے لیکن فرینکل کے پاس زیادہ

آزادی تھی۔ اس کے اندر اپنی خواہش کے مطابق اپنے ردِ عمل کو چن لینے کی بے پایاں طاقت پیدا ہو چکی تھی۔ وہ اپنے اردگرد کے لوگوں کے لیے مشعل راہ بن گیا اور اس سے متاثر ہونے والوں میں اس کے پہرے دار بھی شامل تھے۔ اس نے دوسروں کے لیے ان کی اذیتیں پُر معنی بنا دیں اور ان کو اپنی قید و بند کی زندگی کو پروقار سمجھنے میں مدد دی۔

ان انتہائی برے حالات میں فرینکل نے انسانی فطرت کے بنیادی اصول کو پہچانا اور وہ اصول یہ ہے کہ "انسان کو محرک اور ردِ عمل کے درمیان اپنی تمنا کے مطابق چناؤ کر لینے کی آزادی حاصل ہے۔"

یہ چن لینے کی آزادی ایک بہت بڑا اثاثہ ہے اور یہی انسان کو ایک منفرد مقام عطا کرتا ہے۔ "خود آگاہی" کے علاوہ انسان کے پاس تخیل کی صلاحیت بھی ہے۔ اس صلاحیت کی بدولت انسان موجود حقیقت سے بلند ہو کر ذہنی تخلیق کر سکتا ہے۔ پھر ہمارے پاس "ضمیر" ہے جو ہمیں صحیح اور غلط کی تمیز کا گہرا شعور دیتا اور ہمیں اس کا احساس بھی دلاتا رہتا ہے کہ ہماری سوچیں اور عمل کس حد تک ان اصولوں کے ساتھ ہم آہنگ ہیں۔ اور پھر ہمیں "عمل کی خودمختاری" بھی ودیعت کی گئی ہے۔ یہ عمل کی اہلیت ہے جو کہ ہم بغیر کسی چیز سے متاثر ہوئے اپنی خود آگاہی کے مطابق کام میں لاتے ہیں۔

ذہین ترین جانوروں کے پاس بھی یہ اثاثے نہیں ہیں۔ اگر ہم کمپیوٹر کا استعارہ استعمال کریں تو کہہ سکتے ہیں کہ وہ اپنی جبلت اور کسی حد تک تربیت کی پروگرامنگ کے مطابق چلتے ہیں۔ ان کو ذمہ داری کی تربیت دی جا سکتی ہے۔ لیکن وہ اس تربیت کی ذمہ داری نہیں لے سکتے۔ دوسرے لفظوں میں یوں کہیں کہ وہ اس سلسلے میں قوت فیصلہ نہیں رکھتے۔ وہ اپنی پروگرامنگ میں ردوبدل نہیں کر سکتے اور نہ ہی انہیں اس کا احساس ہوتا ہے۔

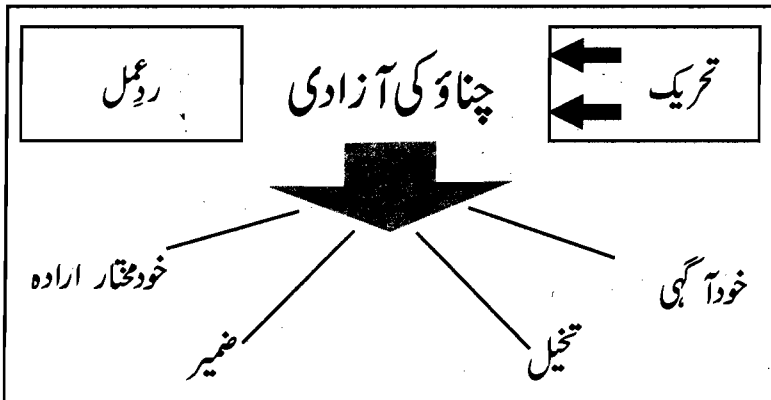
لیکن ہم اپنی ٹریننگ اور جبلت کے مقابل ان منفرد اثاثوں کی بدولت اپنی پروگرامنگ تبدیل کر سکنے کے اہل ہیں اور اپنے بارے میں نئے پروگرام تشکیل دے سکنے پر قادر ہیں۔ اسی لیے جانوروں کی اہلیت محدود ہوتی ہے اور ان کی نسبت انسانوں کی اہلیت کی کوئی انتہا نہیں ہوتی۔ لیکن اگر ہم بھی جانوروں کی طرح محض اپنی جبلتوں "تربیت اور ماحول کے زیر اثر ہی رہنا شروع کر دیں تو پھر ہم بھی محدود ہو جائیں گے۔"

Deterministic زاویہ نظر جانوروں کے مشاہدے اور ان پر تحقیق سے اخذ شدہ ہے۔ زیادہ تر جن جانوروں کا مشاہدہ کیا جاتا ہے، ان میں چوہے، بندر، کبوتر اور کتے شامل ہیں۔ ان کے ساتھ ساتھ یہ زاویہ نظر نفسیاتی اور جذباتی بیماریوں میں مبتلا مریضوں کے مشاہدے سے بھی

حاصل کیا گیا ہے۔ ممکن ہے کہ یہ چند محققین کے معیارات پر پورا اترتا ہو اس لیے کہ اسے ماپا جا سکتا ہو یا تحقیق کے دوران نتائج توقعات کے مطابق ہوتے ہوں لیکن انسان کی تاریخ اور اس کی خود آگاہی یہ بتاتی ہے کہ یہ نقشہ ہمیں علاقے کے بارے میں درحقیقت کچھ بھی نہیں بتاتا۔

ہمارے منفرد انسانی اثاثے ہمیں جانوروں کی دنیا سے افضل بناتے ہیں، ہم جس قدر انہیں استعمال کرتے ہیں اور ان کی نشوونما پر توجہ دیتے ہیں، اسی قدر ہم اپنے انسانی جوہر کو بروئے کار لانے کے قابل ہوتے ہیں۔ محرک اور ردِ عمل کے درمیان ہماری سب سے بڑی طاقت پنہاں ہے اور وہ طاقت ہے چناؤ کی طاقت۔

Proactivity کی تعریف

انسانی فطرت کے بنیادی اصولوں کی جانچ کرتے ہوئے فرینکل نے منزل پر پہنچانے والے نقشے کی بالکل صحیح نشاندہی بھی کی ہے اور اسے بیان بھی کیا ہے اور اسی نقشے کی مدد سے پھر اس نے اپنے اندر پُراثر ترین لوگوں کی وہ عادت پیدا کی جو یہ لوگ کسی طرح کے ماحول میں بھی استعمال میں لا سکتے ہیں اور یہ عادت ہے Proactivity کی عادت۔

Proactive ماڈل

گو کہ لفظ Proactive آج کل تنظیمی ادب (Management Literature) میں کافی استعمال ہوتا ہے لیکن اگر آپ اسے لغت میں ڈھونڈیں تو بہت سی لغات میں اسے نہیں پائیں گے۔

اس کا مطلب "قدم اٹھانے" سے کچھ بڑھ کے ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ بحیثیت انسان ہم خود اپنی زندگیوں کے ذمہ دار ہیں۔ ہمارے رویئے ہمارے فیصلوں کا نتیجہ ہوتے ہیں نا کہ ہمارے حالات کے۔ ہم اپنے محسوسات کو اپنی اقدار کا تابع کر سکتے ہیں۔ ہم میں "قدم اٹھانے" کی صلاحیت ہے اور چیزوں کو ممکن بنانے کی ذمہ داری ہے۔

ذرا لفظ "ذمہ داری" (Responsibility) پر غور کریں۔ "Responsibility" یعنی اپنے رویے یا ردِ عمل (Response) کے چناؤ کی اہلیت (Ability)۔ Proactive لوگ اس ذمہ داری کو بڑے اچھے طریقے سے سمجھتے ہیں۔ وہ حالات و واقعات، ماحول اور اپنے رویوں کی تربیت پر الزام نہیں دہراتے۔ ان کے رویے ان کے اپنے شعوری چناؤ کا نتیجہ ہوتے ہیں اور ان کی بنیاد میں اقدار موجود ہوتی ہیں۔ ان کے رویے ان کے محسوسات کا ردِ عمل نہیں ہوتے اور نہ ہی وہ حالات کی پیداوار ہوتے ہیں۔

ہم فطرتاً Proactive ہیں۔ اگر ہماری زندگیاں محض ہمارے حالات اور تربیت کا نتیجہ نظر آتی ہیں تو یہ اس لیے ہے کہ ہم نے اپنے شعوری فیصلے کے ذریعے اور یا پھر لاشعوری طور پر ان چیزوں کو اپنے سے زیادہ طاقتور مان رکھا ہے اور یہ چیزیں اب ہمیں کنٹرول کرتی ہیں۔

ایسا فیصلہ کرتے ہوئے ہم ردِ عملی کا مظہر بن جاتے ہیں۔ ردِ عملی کے مظہر لوگ اپنے طبعی ماحول سے بہت متاثر ہوتے ہیں۔ اگر موسم اچھا ہو تو وہ اچھا محسوس کرنے لگتے ہیں اور اگر یہ اچھا نہیں تو پھر ان کا رویہ اور کارکردگی دونوں متاثر ہوتے ہیں۔ Proactive لوگ اپنے موسم اپنے ساتھ رکھنے پر قادر ہوتے ہیں۔ بارش ہو یا دھوپ، ان کو کوئی فرق نہیں پڑتا۔ ان کے رویوں کو ان کی اقدار چلاتی ہیں اور اقدار پر مبنی رویہ موسم کا مرہون منت نہیں ہوتا۔

ہر بات پر ردِ عمل کا مظاہرہ کرنے والے لوگ اپنے سماجی ماحول سے بھی بہت متاثر ہوتے ہیں۔ "سماجی موسم" بھی ان پر بہت کام کرتا ہے۔ جب لوگ ان سے اچھے طریقے سے ملیں تو وہ خوش ہو جاتے ہیں اور اگر کوئی انہیں اچھے طریقے سے نہ ملے تو وہ فوراً مدافعتی رویہ اختیار کر لیتے ہیں اور تحفظ ڈھونڈنے لگتے ہیں۔ ردِ عملی لوگ اپنی جذباتی زندگیاں دوسروں کے رویوں کی بنیاد پر کھڑی کرتے ہیں اور دوسروں کی کمزوریوں کو اس قدر طاقت بخش دیتے ہیں کہ وہ انہیں ہی کنٹرول کرنے لگتے ہیں۔

خواہش کو اپنی اقدار کے تابع کرنے کی اہلیت Proactive لوگوں کی شخصیت کا ذہنی نچوڑ ہوتی ہے جبکہ ردِ عملی لوگ اپنے محسوسات، اپنے حالات اور اپنے ماحول پر چلتے ہیں۔ Proactive لوگ محتاط طریقے سے سوچی ہوئی، چنی ہوئی اور اپنے اندر اتاری ہوئی اقدار پر چلتے ہیں۔

Proactive لوگ بھی بیرونی محرکات: طبعی، سماجی اور نفسیاتی، سے متاثر تو ہوتے ہیں لیکن ان محرکات پر ان کا ردِ عمل، شعوری یا غیر شعوری اقدار پر مبنی ردِ عمل کے چناؤ پر ہوتا ہے۔

جیسے کہ ایلینر روزویلٹ (Eleanor Roosevelt) کا مشاہدہ ہے کہ "کوئی آپ کو آپ کی اجازت کے بغیر تکلیف نہیں پہنچا سکتا۔" گاندھی کے الفاظ میں: "وہ ہم سے ہماری عزت نہیں چھین سکتے تاوقتیکہ ہم خود اسے ان کے حوالے نہ کر دیں۔" ہمارے ساتھ جو کچھ بھی ہوتا ہے، وہ ہماری اجازت اور رضامندی سے ہوتا ہے اور یہ حقیقت ہمیں سب سے زیادہ تکلیف پہنچاتی ہے، نسبتاً اصل تکلیف کے۔

مجھے اس بات کا اقرار ہے کہ جذباتی سطح پر اس حقیقت کو ماننا بڑا مشکل کام ہے۔ خاص طور پر جب سالہا سال سے ہم اپنی تکلیفوں کا کارن اپنے حالات یا دوسروں کا اپنے ساتھ سلوک سمجھتے رہے ہوں، لیکن جب تک انسان پوری گہرائی اور صدق دل سے یہ اقرار نہیں کرتا کہ "آج میں جو کچھ بھی ہوں، یہ دراصل میرے ہی گزشتہ کل کیے ہوئے فیصلوں کا نتیجہ ہے۔" اس وقت تک انسان یہ نہیں کہہ سکتا کہ "اب میں مختلف فیصلے کروں گا۔"

ایک مرتبہ سیکرامنٹو (Sacramento) میں، میں Proactivity کے موضوع پر لیکچر دے رہا تھا۔ میری تقریر کے عین درمیان ایک خاتون سامعین میں سے اٹھی اور اس نے پرجوش طریقے سے گفتگو شروع کر دی۔ یہ سامعین کی ایک بڑی محفل تھی اور بہت سے لوگ مڑ کر خاتون کو دیکھنے لگے۔ اچانک اسے اپنی حرکت کا احساس ہوگیا اور وہ شرمندہ سی ہو کر بیٹھ گئی لیکن اسے اپنے جذبات پر قابو پانا مشکل ہو رہا تھا اور وہ اپنے گرد بیٹھے ہوئے لوگوں سے باتیں کرنے لگی۔ وہ بہت خوش نظر آ رہی تھی۔

میرے لیے وقفے کا انتظار کرنا مشکل ہوگیا۔ میں جاننا چاہتا تھا کہ آخر اسے ہوا کیا ہے۔ آخر کار جب وقفہ ہوا تو میں فوراً اس کے پاس گیا اور اس سے پوچھا کہ کیا وہ مجھے اپنے تجربے میں شریک کرنا چاہے گی؟

"آپ سوچ نہیں سکتے کہ میرے ساتھ کیا ہوا ہے۔" وہ پرجوش طریقے سے بولی "میں

ایک انتہائی آشفتہ حال اور ناشکرگزار شخص کی فل ٹائم نرس ہوں۔ آپ تصور نہیں کر سکتے کہ وہ کس قدر برا انسان ہے۔ میں جو کچھ بھی کرلوں، اسے مطمئن نہیں کر سکتی۔ اس کے منہ سے کبھی شکرگزاری یا تعریف کا ایک لفظ نہیں نکلتا۔ وہ مستقل مجھ پر چیختا چلاتا ہے اور میرے ہر کام میں کیڑے نکال لیتا ہے۔ اس شخص نے میری زندگی اجیرن کر دی ہے اور میں اس کا سارا غصہ اپنے خاندان کے لوگوں پر نکالتی ہوں۔ دوسری نرسیں بھی اسی طرح محسوس کرتی ہیں۔ ہم ایک طرح سے اس کے مرنے کی دعائیں کرتی ہیں۔"

"اور تمہاری یہ جرات کہ وہاں کھڑے ہو کر یہ کہہ رہے ہو کہ مجھے کوئی چیز تکلیف نہیں پہنچا سکتی جب تک کہ میں خود کسی کو اپنی رضامندی نہ دوں کہ وہ مجھے تکلیف پہنچائے اور یہ کہ میں نے خود اپنی مرضی سے اپنی آشفتہ حال جذباتی زندگی چنی ہے۔ بہرحال میرے لیے کسی بھی صورت تمہاری اس دلیل کو ماننا ممکن نہیں تھا۔"

لیکن میں اس کے بارے میں مستقل سوچتی رہی۔ میں حقیقتاً اپنے اندر گھس گئی اور میں نے خود سے کہا، کیا میرے اندر یہ طاقت ہے کہ میں اپنا ردِ عمل خود طے کر سکوں؟

جب مجھے یہ احساس ہوگیا کہ ہاں میرے اندر یہ طاقت ہے۔ جب میں نے یہ کڑوی گولی نگل لی اور مجھے یہ محسوس ہونے لگا کہ واقعی میں نے خود اپنے لیے اس آشفتہ حالی میں رہنا چنا ہے تو پھر مجھ پر یہ بھی کھلنے لگا کہ میں اس حال میں نہ رہنا بھی چن سکتی ہوں۔

"اس لمحے پھر میں اٹھ کھڑی ہوئی۔ مجھے یوں لگا جیسے میں موت کی ایک لمبی قید سے باہر آ گئی ہوں۔ میں چیخ چیخ کر پوری دنیا کو بتانا چاہتی تھی کہ "میں آزاد ہوں! مجھے قید سے رہائی مل گئی ہے! اب کوئی شخص میرے ساتھ برا سلوک نہیں کر سکے گا۔"

ہمیں اصل تکلیف اپنے ساتھ ہونے والی برائی کی نہیں ہوتی بلکہ اس برائی کے نتیجے میں پیدا ہونے والے اپنے ردِ عمل کی ہوتی ہے۔ یقیناً چیزیں ہمیں طبعی طور پر یا معاشی طور پر گزند پہنچا سکتی ہیں اور ہم اس سلسلے میں دکھی بھی ہو سکتے ہیں لیکن ہمارا بنیادی تشخص اور ہمارا کردار اس سے قطعاً متاثر نہیں ہونے چاہیں بلکہ درحقیقت ہمارے مشکل ترین تجربات ہماری کسوٹی ہوتے ہیں جو کہ ہمارے کردار کو مضبوط بناتے ہیں اور ہمارے اندر ایک قوت پیدا کرتے ہیں۔ ہمیں آئندہ ایسے مشکل حالات سے نپٹنے کا اہل بناتے ہیں اور مشکلات میں ہمارا یہ رویہ دوسروں کو بھی حوصلہ بخشتا ہے۔

فرینکل ان بہت سے لوگوں میں سے ایک ہے کہ جس نے مشکل ترین حالات میں اپنے لیے آزادی کی راہ پیدا کی اور اپنے آپ کو حالات سے اوپر اٹھا کر دوسرے لوگوں کو بھی راہ

سمجھائی۔ ویت نام کے جنگی قیدیوں کی خودنوشتیں بھی اس نقطۂ نظر کا ثبوت مہیا کرتی ہیں کہ کس طرح انسان آزادی اپنا سکتا ہے اور اس آزادی کا ذمہ دارانہ استعمال کس طرح قیدیوں پر اور قید کے مخصوص کلچر پر اثرانداز ہو سکتا ہے۔

ہم سب ایسے بہت سے لوگوں کو جانتے ہیں کہ جو سخت ترین حالات میں گھرے ہوئے ہیں لیکن پھر بھی اپنا حوصلہ اور جذبات نہایت مضبوطی سے قائم رکھتے ہیں۔ اس کی مثالیں جان لیوا بیماریوں اور عمر بھر کے اپاہج پن میں مبتلا لوگ پیش کرتے ہیں۔ ہم ان لوگوں کے تشخص اور خودداری سے کس قدر متاثر ہوتے ہیں۔

کسی شخص کے بارے میں اس سے زیادہ عظیم اور متاثر کن نقش ہمارے ذہن میں نہیں ہو سکتا کہ اگر ہمیں یہ علم ہو کہ اس نے برے وقت اور حالات کا ڈٹ کر مقابلہ کیا ہے اور ان سے بلند ہو گیا ہے۔ یہ ایک ایسی عظمت اور بڑائی ہے کہ جو انتہائی متاثر کن ہے اور زندگی کو ایک معنی بخشتی ہے اور اسے عظیم بناتی ہے۔

میرے اور سانڈرا کے لیے زندگی کے وہ چار سال انتہائی متاثر کن تھے جو ہم نے سانڈرا کی دوست کیرول (Carol) کے سنگ گزارے۔ کیرول کو کینسر ہو گیا تھا اور وہ آہستہ آہستہ سوکھ کر کانٹا ہوتی جا رہی تھی۔ وہ سانڈرا کی عزیز ترین دوست تھی۔ دونوں کی شادی بھی اکٹھی ہوئی تھی اور پچھلے پچیس برس سے دونوں میں شاندار دوستی تھی۔

جب کیرول اپنی بیماری کے آخری حصے پر پہنچ گئی تو سانڈرا ہر وقت اس کے سرہانے بیٹھی رہتی تھی اور کیرول اسے اپنی یادداشتیں لکھواتی تھی۔ سانڈرا جب ان مشکل لمحات سے گھر واپس لوٹتی تو وہ اکثر اپنی دوست کے حوصلے سے مبہوت ہوتی تھی۔ وہ اس کی بہت تعریف کرتی تھی۔ کیرول سانڈرا سے کئی قسم کے پیغامات لکھوا رہی تھی جو وہ چاہتی تھی کہ اس کے بچوں کو ان کی عمر کے مختلف حصوں میں دیئے جائیں۔ وہ درد روکنے کی نشہ آور دوائیں بہت کم مقدار میں لیتی تھی تاکہ اسے اپنے ذہن اور یادوں پر دسترس رہے۔ پھر وہ ٹیپ ریکارڈر میں ہولے ہولے بولتی رہتی تھی اور یا پھر سانڈرا کو نوٹس لکھواتی رہتی تھی۔ کیرول بہت Proactive اور بہادر تھی۔ اسے دوسروں کا اتنا خیال تھا کہ اس نے اپنے اردگرد تمام لوگوں کو بے انتہا متاثر کیا۔

میں وہ تجربہ زندگی بھر نہیں بھلا سکوں گا جب موت سے ایک روز پہلے میں کیرول کو دیکھنے گیا۔ میں نے اس کی آنکھوں کی گہرائی میں جھانکا تو مجھے وہاں گہری تکلیف کے مقابل ایک انسان اپنے تمام حوصلے اور اندرونی قدر و قیمت کے احساس کے ساتھ نظر آیا۔ میں اس کی

آنکھوں میں ایک بھرپور گزری ہوئی زندگی دیکھ سکتا تھا۔ ایک ایسی زندگی جس میں کردار کی عظمت تھی، جس میں دوسروں کی مدد کا جذبہ تھا۔ خدمت تھی، پیار تھا، جاگتا احساس تھا اور شکرگزاری تھی۔

اپنے کئی برسوں پر پھیلے کام میں میں اکثر ایک بات گروپ میں بیٹھے لوگوں سے پوچھتا ہوں کہ آپ میں سے کتنوں نے کسی شخص کو موت کے لمحات میں قریب سے دیکھا ہے۔ خاص طور پر ایسے شخص کی موت کو جو حلیم الطبع ہو، دوسروں سے پیار کرتا ہو، اور دوسروں کی خدمت اس کا شعار رہا ہو۔ تقریباً ایک چوتھائی لوگ بتاتے ہیں کہ انہیں ایسا تجربہ ہوا ہے۔ پھر میں ان سے پوچھتا ہوں کہ آپ میں سے کتنے ہیں جو ان لوگوں کو کبھی بھی بھلا نہیں سکیں گے۔ کتنے ہیں جو وقتی طور پر ہی سہی، ان لوگوں کے حوصلے سے اس قدر متاثر ہوئے کہ ان کے اندر دوسروں کے لیے خدمت اور ہمدردی کا جذبہ عود کر آیا اور انہوں نے پہلے سے زیادہ بہتر زندگی گزارنے کا ارادہ کیا۔ تقریباً ان تمام لوگوں کا جواب اقرار میں ہوتا ہے۔

وکٹر فرینکل کہتا ہے کہ زندگی میں تین مرکزی اقدار ہوتی ہیں۔ تجرباتی یعنی جو ہمارے ساتھ زندگی میں ہوتا ہے۔ تخلیقاتی، وہ جو زندگی میں ہمارے ہونے کی وجہ سے وجود میں آتا ہے اور رویے، یا مشکل حالات میں ہمارا ردِ عمل جیسے کہ قریب المرگی۔

لوگوں کے ساتھ میرا اپنا تجربہ فرینکل کے نقطہ نظر کے عین مطابق ہے اور وہ یہ کہ ان تمام اقدار میں سے ہمارا رویہ (زاویہ نظر کے حوالے سے) سب سے بڑی اور اہم قدر ہے۔ دوسرے لفظوں میں سب سے اہم بات یہ ہے کہ زندگی کے تجربات پر ہمارا ردِ عمل کیا ہوتا ہے۔

مشکل حالات اکثر زاویہ نظر کی تبدیلی کا موجب بن جاتے ہیں۔ لوگ بالکل نئے طریقے سے اپنے اردگرد کی دنیا کو، دوسرے لوگوں کو اور زندگی کے تقاضوں کو دیکھنے لگتے ہیں۔ زاویہ نظر کی یہ تبدیلی اور وسعت دراصل ان لوگوں کی اعلیٰ اقدار کی غمازی کرتی ہے اور ہمیں بے حد متاثر کرتی ہے۔

قدم اٹھانا

ہماری بنیادی فطرت ایک عامل کی ہے، معمول کی نہیں۔ اس کے ساتھ ساتھ خاص حالات میں ہمیں یہ قدرت بھی حاصل ہے کہ ہم اپنے ردِ عمل کا چناؤ بھی کر سکتے ہیں۔ یہ خصوصیت ہمیں نئے حالات تخلیق کرنے کا اہل بنا دیتی ہے۔

"قدم اٹھانے" کا مطلب دھونس جمانا، لوگوں پر پریشر ڈالنا یا دوسروں کے لیے ایک

مصیبت بن جانا ہرگز نہیں ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ اپنی چیزوں کو ممکن بنانے اور انہیں کر گزرنے کی ذمہ داری کا بھرپور احساس ہونا۔

کئی سالوں سے میں نے اکثر ایسے لوگوں کو پیشہ ورانہ مشورے دیئے ہیں کہ جو اپنی نوکری اس لیے تبدیل کرنا چاہتے تھے کہ نئی جگہ پر وہ اپنی "قدم اٹھانے" اور چیزوں کو ممکن بنانے کی صلاحیت کا زیادہ بھرپور طریقے سے مظاہرہ کر سکیں۔ جو اپنی ان صلاحیتوں کو ٹیسٹ کروانا چاہتے تھے، جو اپنی صنعت کا مطالعہ کرنا چاہتے تھے اور خاص طور پر اس حوالے سے کہ ان کی کمپنی کے مسائل کیا ہیں۔ میں یہ سب کچھ کرنے کے بعد پھر ان لوگوں کو پر اثر طریقے سے یہ بتاتا رہا ہوں کہ ان کی اپنی صلاحیتیں کس طرح بروئے کار لائی جاسکتی ہیں کہ ان کی کمپنی کے مسائل ختم ہو سکیں۔ اسے ہماری زبان میں کہتے ہیں "حل بیچنا۔" اور یہ کاروباری کامیابی کا بڑا اہم زاویہ نظر ہے۔

اکثر اوقات لوگ میری رائے اور تشخیص سے اتفاق کرتے ہیں۔ اس لیے کہ وہ یہ دیکھنے کے قابل ہو جاتے ہیں کہ اس طرح کی اپروچ کے استعمال سے کیسے ان کے لیے ترقی کے نئے مواقع سامنے آسکتے ہیں لیکن بہت سے لوگ اس سلسلے میں ضروری اقدامات نہیں اٹھا سکتے۔

"مجھے معلوم نہیں کہ اپنے میلان طبع اور صلاحیتوں کو ٹیسٹ کروانے کے لیے کہاں جاؤں۔"

"میں اپنی صنعت اور اپنے ادارے کے مسائل کا کیسے مطالعہ کروں، کوئی میری مدد کرنا نہیں چاہتا۔"

"مجھے زیادہ لوگوں سے پر اثر طریقے سے بات کرنے کی بالکل درک نہیں ہے۔"

بہت سے لوگ کچھ ہو جانے کے انتظار میں بیٹھے رہتے ہیں۔ ان کا خیال ہوتا ہے کہ اچانک کوئی ان کا خیال کر کے ان کی مدد کے لیے نمودار ہو جائے گا لیکن وہ لوگ جو اچھی اور من پسند نوکریاں حاصل کرنے میں کامیاب ہوتے ہیں، وہ دراصل Proactive قسم کے لوگ ہوتے ہیں جو مسائل کا حل ہوتے ہیں، خود مسئلہ نہیں بن جاتے۔ جو کسی بھی ضروری کام کرنے کے ہر موقع سے بھرپور فائدہ اٹھاتے ہیں اور ایک اصول پسندانہ طریقے سے اپنے کاموں کو پایہ تکمیل تک پہنچاتے ہیں۔

ہماری فیملی میں جب بھی کوئی غیر ذمہ دارانہ رویہ اختیار کرتا ہے اور اس انتظار میں رہتا ہے کہ کوئی دوسرا اس کی ذمہ داری پوری کرے گا اور مسئلہ کو حل کرے گا تو ہم سب اسے کہتے ہیں کہ اپنا R اور I استعمال کرو۔ (R سے مراد Resourcefullness) یعنی اپنی صلاحیتیں اور

تدبر اور I سے مراد Initiative یعنی قدم اٹھانا اور چیزوں کو اپنے ہاتھ میں لے لینا اور یہ یاددہانی ہم سب کو کرواتے ہیں، چاہے وہ بچہ ہی کیوں نہ ہو۔ بلکہ اکثر ہمارے کہنے سے پہلے ہی وہ شخص اپنی شکایات کا خود ہی جواب دیتے ہوئے کہتا ہے کہ "مجھے معلوم ہے کہ آپ کہیں گے کہ اپنے R اور I استعمال کرو۔"

لوگوں کو ایک ذمہ دارانہ راہ پر قائم رکھنے کا مطلب ان کو بے وقعت کرنا نہیں بلکہ ان کو مضبوط بنانا ہے۔ Proactivity انسانی فطرت کا حصہ ہے اور اس کو استعمال میں لانے والے پٹھے، ہوسکتا ہے کہ ایک عرصے سے یا سرے سے ہی استعمال نہ ہو رہے ہوں لیکن وہ موجود ضرور ہوتے ہیں۔ دوسرے لوگوں کی Proactive فطرت کی عزت کر کے ہم انہیں کم از کم سماجی آئینے میں سے ایک صاف شفاف اور صحیح و سالم عکس دکھا سکتے ہیں۔

یقیناً دوسرے شخص کی شخصیت اور ذہنی بلوغت کو مدنظر رکھنا ضروری ہوتا ہے۔ ہمیں گہری جذباتی انحصاری میں مبتلا لوگوں سے بہت زیادہ تخلیقی تعاون کی توقعات نہیں باندھنی چاہیں لیکن پھر بھی ہم کم از کم ان لوگوں کی بنیادی فطرت کو تقویت بخش سکتے ہیں اور ایسا ماحول پیدا کرنے میں مددگار ہوسکتے ہیں کہ جس میں وہ مواقع کو کام میں لا سکیں اور اپنے اندر زیادہ سے زیادہ خودانحصاری پیدا کر کے اپنے مسائل خود حل کر سکیں۔

عامل یا معمول

جن لوگوں میں قدم اٹھا لینے کا جذبہ ہوتا ہے اور جن لوگوں میں یہ صلاحیت نہیں ہوتی، ان دونوں قسم کے لوگوں کے درمیان دن اور رات کی طرح کا فرق ہوتا ہے۔ میں اثریت میں 25 یا 50 فیصد فرق کی بات نہیں کر رہا بلکہ میں تو 5000 فیصد سے زیادہ کے فرق کی بات کر رہا ہوں۔ خاص طور پر اگر پہلی قسم کے لوگ تیز، باخبر اور حساس بھی ہوں۔

قدم اٹھا لینے کی صلاحیت ہی آپ کی زندگی میں اثریت کا PC / P توازن لاتی ہے۔ اسی صلاحیت کے موجب آپ سات عادات کو اپناتے ہیں۔ آپ جب باقی چھ عادات کے بارے میں پڑھیں گے تو آپ کو احساس ہوگا کہ ہر عادت کا انحصار دراصل آپ کے Proactive پٹھوں کی مضبوطی پر ہے۔ ہر عادت آپ پر عمل کی ذمہ داری ڈال دیتی ہے۔ اگر آپ معمول بننے کے منتظر ہیں تو پھر آپ معمول بن جائیں گے اور افزائش اور زندگی کے بہترین مواقع کہیں اور چلے جائیں گے۔

ایک مرتبہ مجھے گھروں کو بنانے سنوارنے والی صنعت سے متعلق لوگوں کے ساتھ کام

کرنے کا اتفاق ہوا۔ مختلف اداروں سے لوگ آئے ہوئے تھے اور یہ ہر تین ماہ کے بعد آپس میں ملتے تھے تاکہ کھلے دل کے ساتھ اپنی کامیابیوں اور اپنے مسائل پر بات چیت کر سکیں۔

وہ معاشی انحطاطی کا دور تھا اور اس کا اثر ان کی صنعت پر نسبتاً بہت زیادہ تھا۔ لہٰذا جب ہم شروع ہوئے تو لوگوں میں کافی بد دلی اور مایوسی پائی جاتی تھی۔

پہلے روز زیر بحث سوال یہ تھا کہ "ہمارے ساتھ کیا ہو رہا ہے؟ محرک کیا ہے؟" بہت سی چیزیں ہو رہی تھیں اور ماحولیاتی دباؤ بہت زیادہ تھے۔ بہت بے روزگاری پھیلی ہوئی تھی اور اپنی کمپنیاں بچانے کے لیے بہت سے صنعت کار اپنے پرانے اور عزیز کارکنوں کی چھٹی کروا رہے تھے اور اس کا نتیجہ بھی مزید مایوسی اور بد دلی تھی۔

دوسرے روز ہم یہ سوال زیرِ بحث لائے کہ "مستقبل میں کیا ہوگا؟" ہم نے معاشی ماحول کے رُجحانات کا یوں مطالعہ کیا کہ زیرِ سطح کیا عناصر ہیں اور مستقبل میں یہ کیا رنگ دکھائیں گے۔ دوسرے روز کے اختتام پر ہم مزید ناامید اور مایوس ہو چکے تھے۔ ہر شخص پر ظاہر تھا کہ چیزیں ٹھیک ہونے سے پہلے ایک مرتبہ شدید طور پر خراب ہوں گی۔

تیسرے روز ہم نے Proactivity پر غور شروع کیا۔ "ہمارا ردِ عمل کیا ہے؟" ہم کیا کرنے جا رہے ہیں؟ اس صورتِ حال میں ہم کس طرح قدم اٹھائیں؟ صبح کی نشستِ میں ہم نے انتظامی اُمور پر بات کی اور قیمتیں کم کرنے کی حکمت عملی پر غور کیا۔ سہ پہر کی نشست میں ہم نے مارکیٹ میں اپنے حصص بڑھانے پر بات چیت کی۔ ہم نے ان دونوں باتوں پر خوب بحث کی اور بالآخر ہم نے چند ممکن اور قابل عمل نقطوں پر غور شروع کیا۔ اب ایک نیا ولولہ، امید اور Proactive آگہی آگئی اور ہماری میٹنگ نہایت مثبت جذبے پر ختم ہوئی۔

تیسرے روز ہمارے غور اور بحث و مباحثے کا یہ سوال تھا کہ "کاروبار کیسا ہے؟" اس غور و خوض کا نتیجہ مندرجہ ذیل تین رخے جواب کی صورت میں نکلا۔

پہلا حصہ: آج کل ہمارے ساتھ کچھ زیادہ اچھا نہیں ہو رہا اور معاشی رُجحانات بتاتے ہیں کہ صورت حال میں ٹھیک ہونے سے پہلے ابتری آئے گی۔

دوسرا حصہ: اس صورتِ حال میں ہم جو کچھ کرنا چاہ رہے ہیں۔ وہ کافی بہتر حکمت عملی ہے۔ ہم انتظامی بہتری لا رہے ہیں، قیمتیں کم کر رہے ہیں اور مارکیٹ میں اپنے حصص بڑھا رہے ہیں۔

تیسرا حصہ: پس کاروبار پہلے کی نسبت بہتر ہے۔

اب ایک ردِ عملی ذہن اس کے بارے میں کیا کہے گا؟ "بھائی صاحب ہوش کے ناخن

لیجئے اور حقائق کا سامنا کیجئے۔ یہ مثبت ذہنی اور اپنے آپ کو کھڑے رکھنے کی کوششیں کب تک آپ کا ساتھ دیں گی۔ جلد یا بدیر حقیقت آپ کے مقابل کھڑی ہوگی۔"

لیکن مثبت سوچوں اور Proctivity کے درمیان یہی تو فرق ہے۔ ہم نے حقائق کا سامنا کیا تھا۔ ہم نے نہ صرف موجودہ حالات اور ان کے حقائق کا تجزیہ کیا تھا بلکہ مستقبل کے بارے میں بھی غور کیا تھا۔ لیکن ہمیں یہ حقیقت بھی معلوم تھی۔ ہمارے پاس موجودہ اور مستقبل کے حالات میں اپنے لیے ایک مثبت رویے کے چناؤ کی طاقت بھی موجودہ ہے اور اگر ہمیں اس حقیقت کا احساس نہ ہوتا تو دوسرے لفظوں میں اس کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ ہمارے حالات و واقعات ہی ہمارے مستقبل کا تعین کریں گے۔

کاروبار، معاشرے میں لوگوں کے گروپ، ہر طرح کے ادارے بشمول خاندان سبھی Proactive ہوسکتے ہیں۔ ان سب میں لوگوں کی تخلیقی صلاحیتیں اور ان کے وسائل اور خوبیاں یکجا ہو کر ایک Proactive کلچر کی تشکیل کر سکتے ہیں۔ ادارے کو ماحول اور حالات کے رحم و کرم پر نہیں رہنا چاہیے۔ اسے اپنے اندر شامل تمام افراد کی مشترکہ اقدار اور مقصدیت کو پانے کے لیے Proactive بننا پڑے گا اور نئے اقدام اٹھانے کی صلاحیت پیدا کرنی پڑے گی۔

اپنی گفتگو پر غور کیجئے

چونکہ ہمارے تمام رجحانات اور رویے ہمارے زاویہ نظر ہی کی پیداوار ہوتے ہیں تو اگر ہم اپنی خود آگہی کو کام میں لاتے ہوئے ان کا تجزیہ کریں تو اکثر اوقات ہم ان کی زیرِ سطح نقشوں کے متعلق جان سکتے ہیں مثال کے طور پر ہماری بول چال اس بات کی بڑی صحیح غمازی کرتی ہے کہ ہم کس درجہ Proactive ہیں۔

ردِ عملی لوگوں کی بول چال انہیں ان کی ذمہ داریوں سے آزاد کر دیتی ہے۔

"یہ میں ہوں، بس میں ہوں ہی اس طرح۔" میرے اندر ارادے کی مضبوطی تو ہے لیکن میں اس بارے میں کچھ نہیں کہہ سکتا۔

"وہ مجھے پاگل کر دیتا ہے۔" میں اس کا ذمہ دار نہیں ہوں۔ میری جذباتی زندگی پر کس بیرونی عنصر کی حکمرانی ہے۔

"میں یہ نہیں کر سکتا۔ میرے پاس بالکل وقت نہیں ہے۔" کچھ مجھ سے ماورا۔ یعنی محدود وقت۔ مجھے کنٹرول کر رہا ہے۔

"کاش کہ میری بیوی میں کچھ تھوڑا سا صبر ہوتا۔" کسی دوسرے شخص کا رویہ میری اثریت کو محدود کر رہا ہے۔

"مجھے یہ سب کرنا پڑتا ہے۔" دوسرے لوگ اور میرے حالات مجھے یہ سب کرنے پر مجبور کرتے ہیں۔ میں اپنے اعمال کے چناؤ میں آزاد نہیں ہوں۔

ردعملی زبان	Proactive زبان
میں کچھ نہیں کر سکتا	چلیں متبادل پر غور کرتے ہیں
بس میں ہوں ہی اس طرح کا	میں ایک مختلف رویہ بھی اپنا سکتا ہوں
وہ مجھے پاگل کر دیتا ہے	میں اپنے احساسات کو خود کنٹرول کرتا ہوں
وہ اس بات کی اجازت نہیں دیں گے	میں پُراثر طریقے سے اپنی بات تخلیق کر کے انہیں پیش کر سکتا ہوں
مجھے وہ سب کرنا پڑتا ہے	میں ایک مناسب عمل کا چناؤ کروں گا
میں نہیں کر سکتا	میں چناؤ کرتا ہوں
میرے لئے ضروری ہے	میں اسے فوقیت دیتا ہوں
اگر کبھی	میں کروں گا

یہ زبان مضبوط ارادے کے زاویہ نظر کی پیداوار ہے اور اس کا مرکزی جذبہ یہ ہے کہ اپنی ذمہ داری کو دوسرے پر ڈال دو۔ میں اپنے عمل کا چناؤ نہیں کر سکتا اور میں اس کا ذمہ دار نہیں ہوں۔

ایک مرتبہ میرے ایک طالب علم نے مجھ سے کہا "کیا آپ مجھے کلاس سے چھٹی دے سکتے ہیں؟ دراصل مجھے ٹینس کھیلنے کے لیے جانا پڑ رہا ہے۔"

"جانا پڑ رہا ہے یا تم جانا چاہتے ہو۔" میں نے کہا۔

"حقیقتاً مجھے جانا پڑ رہا ہے۔" وہ جوش سے بولا۔

"اگر تم نہ جاؤ تو کیا ہوگا؟"

"وہ مجھے ٹیم سے باہر نکال پھینکیں گے۔"

"تمہارے نہ جانے کا یہ نتیجہ کیسا لگے گا؟"

"مجھے بالکل اچھا نہیں لگے گا۔"

"دوسرے لفظوں میں تم نے جانے کا فیصلہ اس لیے کیا ہے کہ تم اس کے نتیجے میں ٹیم میں رہنا چاہتے ہو۔ اگر تم میری کلاس چھوڑ دو گے تو کیا ہوگا؟"

"مجھے نہیں معلوم۔"

"ذرا دماغ پر زور ڈال کر سوچو۔ کلاس میں نہ آنے کا منطقی نتیجہ کیا ہوگا؟"

"آپ مجھے کلاس سے مستقل نکال باہر نہیں کریں گے، ہیں ناں۔"

"یہ تو اس کا ایک سوشل نتیجہ ہو گا۔ کسی قدر مصنوعی۔ اگر تم ٹینس ٹیم میں شرکت نہیں کرو گے تو پھر کھیل نہیں سکو گے۔ یہ اس کا قدرتی نتیجہ ہے۔ لیکن ذرا سوچو کہ اگر تم کلاس میں نہیں آؤ گے تو اس کا قدرتی نتیجہ کیا ہو گا؟"

"میرا خیال ہے کہ میں اپنے اسباق میں پیچھے رہ جاؤں گا۔"

"بالکل درست۔ لہٰذا اب تمہیں اس نتیجہ کو دوسرے نتیجے کے سامنے رکھ کر پرکھنا چاہیے اور پھر فیصلہ کرنا چاہیے۔ مجھے یہ معلوم ہے کہ اگر میں تمہاری جگہ ہوتا تو یقیناً ٹینس کھیلنے کے لیے جاتا لیکن کبھی مت کہو کہ تمہیں فلاں کام کرنا پڑ رہا ہے۔"

"میرا فیصلہ ہے کہ میں ٹینس کے لیے جانا چاہتا ہوں۔" وہ آہستگی کے ساتھ بولا۔

"اور میں اپنی کلاس چھوڑ دوں گا۔" میں نے مذاقاً کہا۔

ردِ عملی زبان کا ایک سنجیدہ مسئلہ یہ ہے کہ آپ خود اس پر یقین کرنے لگ جاتے ہیں اور یہ آپ کی ڈھال بن جاتی ہے۔ لوگ اپنے اس زاویہ نظر میں پر یقین ہو جاتے ہیں کہ ان کے لیے سب کچھ طے شدہ ہے اور اپنے اس یقین کے لیے وہ ثبوت بھی مہیا کر دیتے ہیں۔ وہ زیادہ سے زیادہ یہ محسوس کرتے ہیں کہ وہ سب مصائب کا نشانہ ہیں اور ان کے کنٹرول میں کوئی چیز نہیں ہے۔ نہ ان کا اپنی زندگی پر کوئی اختیار ہے اور نہ اپنی قسمت پر۔ وہ اپنی حالت زار کے لیے بیرونی طاقتوں پر الزام تراشی کرتے رہتے ہیں۔ کبھی لوگ، کبھی صلاحیت اور کبھی کبھی تو قسمت کے ستارے۔

ایک سیمینار میں جب میں Proactivity کے موضوع پر بات کر رہا تھا تو ایک صاحب میرے پاس آئے اور کہا کہ "سٹیفن تم جو کچھ کہہ رہے ہو، مجھے بہت اچھا لگ رہا ہے لیکن ہر صورت حال مختلف ہوتی ہے۔ میری شادی کی مثال لے لو۔ میں بہت زیادہ پریشان ہوں۔ میں اور میری بیوی ایک دوسرے کے بارے میں پہلے سے خیالات نہیں رکھتے۔ میرا خیال ہے کہ اب میں اس سے پہلی محبت نہیں کرتا اور یہی حال اس کا بھی ہے۔ میں کیا کر سکتا ہوں؟"

"تمہارے درمیان محبت کا احساس بالکل ہی مفقود ہو چکا ہے۔" میں نے پوچھا۔

"بالکل ختم ہو چکا ہے۔" وہ یقین سے بولا۔ "اور ہمارے تین بچے ہیں اور ہم ان کے بارے میں بہت پریشان ہیں۔ تمہارا کیا مشورہ ہے؟"

"اپنی بیوی سے محبت کرو۔" میں نے جواب دیا۔

"میں نے تمہیں بتایا تو ہے کہ ہمارے درمیان محبت کا کوئی احساس ہی نہیں رہا۔"

"اپنی بیوی سے محبت کرو۔"

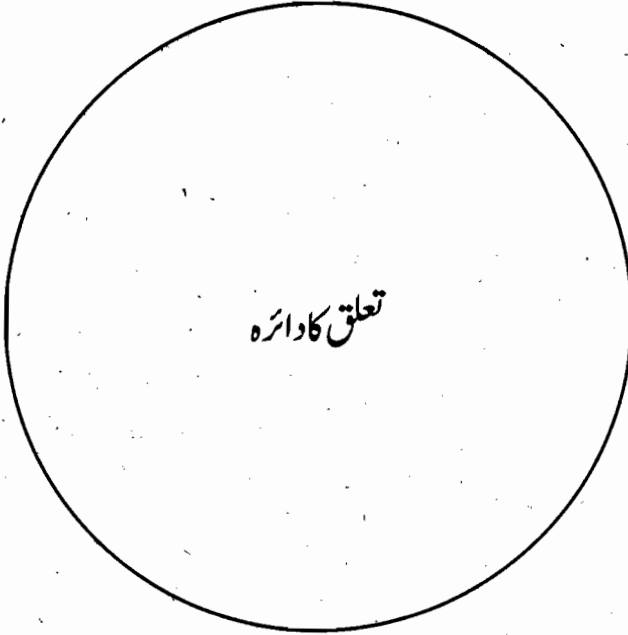
"تم میری بات ہی سمجھ نہیں رہے۔ جب احساس ہی نہ ہو تو پھر محبت کیسی؟"

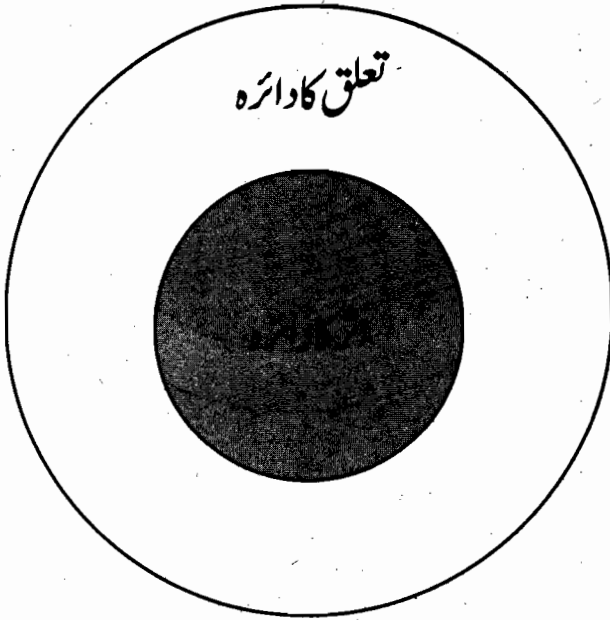
"پھر اپنی بیوی سے محبت کرو۔ اگر یہ احساس ختم ہوگیا ہے تو پھر تو یہ بہت بڑی وجہ ہے اس سے محبت کرنے کی۔"

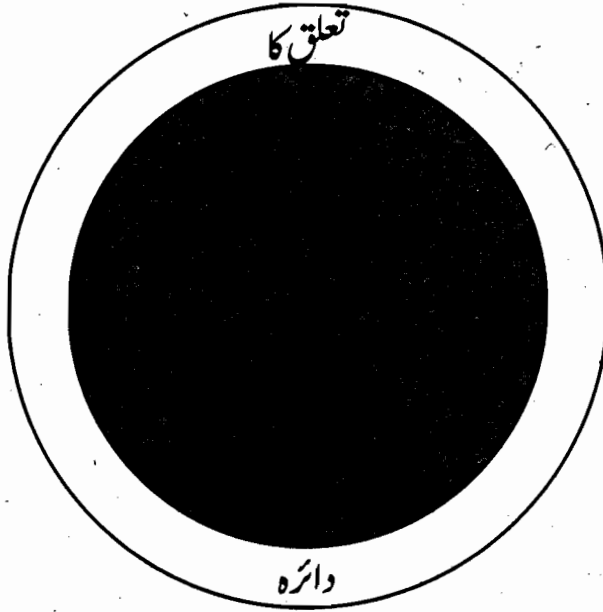
"لیکن آپ محبت کیسے کر سکتے ہیں جبکہ آپ محبت ہی نہ کرتے ہوں۔"

"میرے دوست، محبت ایک فعل ہے اور محبت کا احساس اس فعل کا نتیجہ ہے۔ لہٰذا اس سے محبت کرو، اس کی خدمت کرو، قربانی دو، اسے سنو، وہ کیا کہتی ہے، اس کی طرح ہو کر سوچو اور سمجھو، اس کا اعتماد بحال کرو، کیا تم یہ سب کرنے کے لیے تیار ہو؟"

دنیا کے تمام ترقی یافتہ معاشروں کے ادب عالیہ میں محبت کا لفظ ہمیشہ ایک فعل کے طور پر استعمال ہوا ہے۔ ردِ عملی لوگ اسے احساس بنا لیتے ہیں، کیونکہ وہ اپنے احساسات کے آسرے پر ہی چلتے ہیں۔ ہالی ووڈ کی فلمیں ہمیں ہمیشہ یہی یقین دلاتی ہیں، ہماری کوئی ذمہ داری نہیں اور ہم محض اپنے احساسات ہیں۔ لیکن ہالی ووڈ کی فلمیں اصل حقیقت نہیں بتاتیں۔ اگر ہمارے احساسات ہی ہمارے عمل کو کنٹرول کر رہے ہیں تو صرف اس لیے کہ ہم خود اپنی ذمہ داری سے دستبردار ہوگئے ہیں اور ہم نے خود اپنے احساسات کو اپنا حاکم بنالیا ہے۔

Proactive لوگ محبت کو ہمیشہ ایک فعل سمجھتے ہیں۔ محبت ہمیشہ کی جاتی ہے: آپ قربانیاں دیتے ہو، اپنا آپ دیتے ہو، بالکل جیسے ایک ماں بچے کو جنم دے کر اس دنیا میں لاتی ہے۔ اگر آپ محبت کا مطالعہ کرنا چاہتے ہو تو ان لوگوں کا مطالعہ کرو جنھوں نے دوسروں کے لیے قربانیاں دیں۔ بعض مرتبہ یہ قربانیاں ان لوگوں کے لیے تھیں کہ جو جواباً محبت کرنے کے قابل نہیں تھے اور ان کا رویہ بہت برا تھا۔ اگر آپ ماں باپ ہیں تو ذرا اپنے بچوں کے بارے میں اپنی محبت کا سوچئے کہ کس طرح آپ نے ان کے لیے قربانیاں دی ہیں۔ محبت ایک قدر ہے جو کہ محبت بھرے اقدام کرنے سے وجود میں لائی جاتی ہے۔ Proactive لوگ اپنے احساسات کو اپنی اقدار کے ماتحت رکھتے ہیں۔ محبت کا احساس تبھی حاصل کیا جا سکتا ہے۔

تعلق کادائرہ / اثر کادائرہ

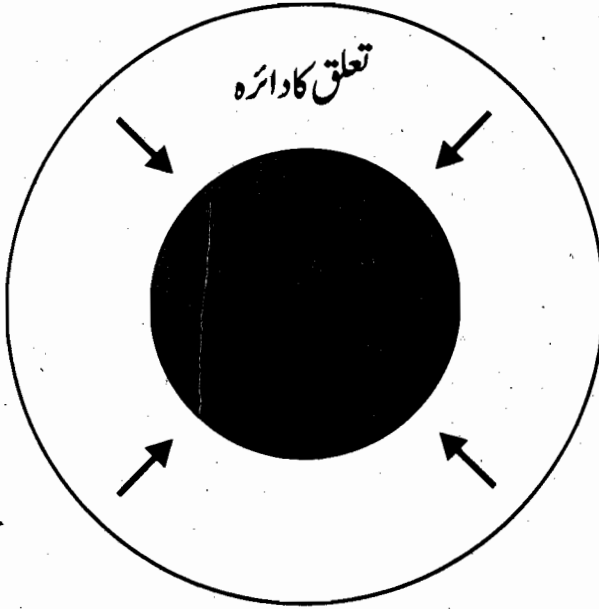
اپنی Proactivity کے بارے میں جاننے کا ایک بہترین طریقہ یہ ہے کہ یہ دیکھا جائے کہ ہم اپنا وقت اور قوت کہاں صرف کرتے ہیں۔ ہم میں سے ہر کوئی بہت سی باتوں کے بارے میں فکرمند ہوتا ہے۔ مثلاً اپنی صحت کے معاملات، بچے، اپنے کام کے مسائل، قومی قرضہ، ایٹمی جنگ، وغیرہ وغیرہ۔ ہم ایک "تعلق کا دائرہ" کھینچ کر ان چیزوں کو علیحدہ کر سکتے ہیں کہ جن سے ہمارا کوئی خاص ذہن یا جذباتی تعلق نہیں ہوتا۔

اب اگر ہم اپنے "تعلق کے دائرے" کے اندر دیکھیں تو ہمیں معلوم ہوگا کہ اس دائرے کے اندر بہت سی چیزوں پر تو ہمیں کنٹرول حاصل ہے اور ہم ان پر اثرانداز ہوسکتے ہیں اور بہت سی ایسی چیزیں بھی ہیں کہ جن کے بارے میں ہم کچھ بھی نہیں کرسکتے۔ جن چیزوں پر ہم اثرانداز ہوسکتے ہیں، اب ہم ان کے گرد ایک چھوٹا "اثر کا دائرہ" کھینچ سکتے ہیں۔

اب اگر ہم اپنے بارے میں یہ معلوم کرلیں کہ کس دائرے پر ہم اپنا زیادہ وقت اور قوت صرف کر رہے ہیں تو ہمیں اپنی Proactivity کے بارے میں کافی حد تک پتا چل جائے گا۔

Proactive سوچ
(مثبت انرجی اثر کے
دائرے کو پھیلاتی ہے)

Proactive لوگ اپنی جدوجہد کا مرکز اپنے "اثر کے دائرے" کو بناتے ہیں۔ یہ ان چیزوں پر کام کرتے ہیں جن کے بارے میں یہ کچھ کر سکتے ہیں۔ ان کی انرجی کی فطرت مثبت ہوتی ہے، بڑھانے اور بڑا کرنے والی ہوتی ہے اور اس کے موجب یہ اپنے "اثر کے دائرے" کو بڑا کرتے چلے جاتے ہیں۔

دوسری طرف ردِ عملی لوگ اپنی کوششوں کا مرکز "تعلق کے دائرے" کو بناتے ہیں۔ یہ دوسرے لوگوں کی کمزوریوں پر توجہ رکھتے ہیں اور اپنے ماحول اور حالات کے مسائل پر ہی سوچتے رہتے ہیں اور یہ ایسی باتیں ہیں کہ جن پر ان کا کوئی کنٹرول نہیں ہوتا۔ اس غلط کوشش اور توجہ کا نتیجہ کبھی دوسروں پر الزام تراشی کی صورت میں نکلتا ہے اور کبھی ردِ عملی زبان کے استعمال کی صورت میں نکلتا ہے۔ بس انسان یہی سوچتا رہتا ہے کہ وہ ہی تمام مصائب اور مسائل کا نشانہ ہے۔ اس رویہ اور توجہ کے غلط مرکز کی وجہ سے ایک منفی قسم کی انرجی پیدا ہوتی ہے

جو کہ جب اس لاپرواہی کے ساتھ ملتی ہے (جو انسان ان چیزوں پر توجہ نہ دے کر کرتا ہے کہ جن کے بارے میں وہ کچھ کر سکتا ہے) تو پھر انسان کے اثر کا دائرہ سکڑ جاتا ہے۔

جب ہم "تعلق کے دائرے" میں رہ کر کام کرتے ہیں تو ہم اپنا کنٹرول اس دائرے میں موجود عناصر کے ہاتھوں میں دے دیتے ہیں۔ ہم مثبت تبدیلی کے لیے ضروری (Proactive) اقدامات نہیں کرتے۔

ردِ عملی سوچ
(منفی انرجی کے
دائرے کو پھیلاتی ہے)

پہلے میں نے آپ کے ساتھ اپنے بیٹے کے سکول میں شدید قسم کے مسائل کا ذکر کیا تھا۔ سانڈرا اور میں اس کی بظاہر کمزوریوں کے بارے میں بہت زیادہ متفکر تھے اور اس کے بارے میں دوسروں کے رویوں کے سلسلے میں بھی بہت پریشان تھے۔

لیکن یہ چیزیں ہمارے "تعلق کے دائرے" کی تھیں۔ جب تک ہم نے اپنی توجہ اسی دائرے پر قائم رکھی، ہم کچھ بھی حاصل نہ کر سکے سوائے اپنے کچھ نہ کر سکنے کے احساس کے۔

اس کے نتیجے میں ہمارے بیٹے کا ہم پر انحصار بڑھتا چلا گیا۔

یہ صرف اس وقت ہی ممکن ہو سکا جب ہم نے اپنے "اثر کے دائرے" میں کام کرنا شروع کیا اور جب ہم نے خود اپنے زاویہ نظر پر توجہ کی تو پھر ہم ایک مثبت انرجی تخلیق کر سکے۔ جس نے بالاخر پہلے ہمیں تبدیل کر دیا اور پھر ہمارے بیٹے پر اثر انداز ہوئی اور وہ بھی بھلا چنگا ہو گیا۔ حالات کے بارے میں پریشان ہونے کی بجائے جب ہم نے اپنے اوپر کام شروع کیا تو بالاخر ہم حالات پر بھی اثرانداز ہو گئے۔

بعض مرتبہ کچھ حالات ایسے ہوتے ہیں کہ اپنی حیثیت، امارت، رتبے یا تعلقات کی وجہ سے انسان کا "اثر کا دائرہ" اس کے "تعلق کے دائرے" سے بڑا ہوتا ہے۔

اس صورت حال کے موجب انسان اپنے اندر ایک جذباتی تنگ نظری پیدا کر لیتا ہے۔ یہ ردِ عملی اور خودغرضانہ طرز زندگی "تعلق کے دائرے" کا ہی حاصل ہوتی ہے۔

گو کہ Proactive لوگوں کو اپنے اثر کے استعمال میں ترجیحات طے کرنی پڑتی ہیں لیکن ان لوگوں کے "تعلق کا دائرہ" بھی کم از کم اتنا ہی بڑا ہوتا ہے جتنا کہ ان کے اثر کا دائرہ۔ اور یہ لوگ اپنے اثر کا استعمال پوری ذمہ داری سے کرتے ہیں۔

براہِ راست، بلاواسطہ اور No Control

ہمارے مسائل مندرجہ ذیل تین حصّہ میں بٹے ہوتے ہیں:
براہ راست کنٹرول (وہ مسائل جن کا تعلق ہمارے اپنے رویوں سے ہوتا ہے)
بلاواسطہ کنٹرول (وہ مسائل جن کا تعلق دوسرے لوگوں کے رویوں سے ہوتا ہے)
No Control (وہ مسائل جن کے بارے میں ہم کچھ نہیں کرسکتے، جیساکہ ہمارا ماضی یا ہمارے اردگرد کے حقائق)

اگر آپ کا رویہ Proactive ہے تو سمجھیں کہ آپ نے اپنے موثر "اثر کے دائرے" میں رہتے ہوئے اپنے مسائل کے حل کے لیے پہلا قدم اٹھالیا ہے۔

براہ راست کنٹرول والے مسائل کا حل اپنی عادات پر کام کرنے اور انہیں سنوارنے سے ہوتا ہے اور یہ صاف طور پر ہمارے "اثر کے دائرے" میں ہوتے ہیں، اور یہ عادت نمبر1، 2 اور 3 کی ذاتی فتوحات ہیں۔

بلاواسطہ کنٹرول سے متعلق مسائل کا حل ان طریقوں کو بدلنے سے ہوتا ہے کہ جن کے ذریعے ہم دوسروں پر اثرانداز ہوتے ہیں اور یہ عادت نمبر4، 5، اور 6 کی عوامی فتوحات ہیں۔ میں نے ذاتی طور پر دوسروں پر اثرانداز ہونے کے 30 سے زائد طریقے شناخت کیے ہیں۔ مختلف نوع کے ان طریقوں میں دوسروں کی طرح ہو کر سوچنا بھی شامل ہے اور دوسروں پر حاوی ہونا بھی شامل ہے۔ اس میں مثالیں دینا بھی شامل ہے اور ثابت قدمی بھی شامل ہے۔ زیادہ تر لوگوں کے ترکش میں ان میں سے تین یا چار طریقے ہوتے ہیں۔ عام طور پر دلائل سے بات شروع کی جاتی ہے اور اگر یہ کام نہ کرے تو پھریا فرار اور یا لڑائی۔ یہ کس قدر طاقت بخش تصور ہے کہ بجائے گھسے پٹے اور دوسروں کو "تبدیل" کرنے کے غیرموثر طریقوں کے استعمال کے ہم دوسروں پر اثرانداز ہونے کے نئے طریقے بھی سیکھ سکتے ہیں۔

No Control مسائل کے سلسلے میں انسان کو اپنے چہرے کے نیچے لگی لکیر کو تبدیل کیے رکھنا چاہیے، یعنی مسکراتے رہنا چاہیے۔ ان مسائل کو چاہے ہم پسند نہ کرتے ہوں لیکن چونکہ ان کے حل کے لیے ہم کچھ نہیں کرسکتے لہٰذا پُرسکون طریقے سے انہیں مان لینا چاہیے اور ان کی موجودگی میں زندگی گزارنے کی عادت پیدا کرنی چاہیے، یوں ہم ان مسائل کو اپنے اوپر مسلط کرنے سے بچے رہتے ہیں اور اپنا کنٹرول ان کے ہاتھ میں نہیں دیتے۔ یہ رویہ[1] Alcoholics Anonymous کے دُعا کے جذبے کے عین مطابق ہے کہ "اے خدا! مجھے

---

[1] شراب نوشی ترک کرنے والوں کی ایک رضاکارانہ بین الاقوامی تنظیم۔ (مترجم)

حوصلہ بخش کہ میں ان چیزوں کو تبدیل کر سکوں کہ جو تبدیل کی جا سکتی ہیں اور ان کا تبدیل کیا جانا ضروری ہے اور یہ سمجھ عطا کر کہ میں ان چیزوں کو مان لوں کہ جنہیں تبدیل کرنا ممکن نہیں اور اس حکمت سے نواز کہ میں ان دونوں کا فرق سمجھ سکوں۔"

چاہے مسئلہ براہِ راست' Indirect یا No Control کا ہو' اس کے حل کا پہلا قدم ہمارے اختیار میں ہوتا ہے۔ اپنی عادات کو بدلنا' اپنے اثرانداز ہونے کے طریقوں کو بدلنا اور No Control مسائل کو دیکھنے کے انداز کو بدلنا' یہ تمام ہمارے اثر کے دائرے کے اندر واقع ہوتے ہیں۔

اثر کے دائرے کو پھیلانا

اس بات کا فہم بڑا حوصلہ افزا ہوتا ہے کہ اپنے حالات و واقعات پر اپنے ردِ عمل کو چن لینے کی قدرت دراصل ہمارے حالات کو کس قدر بھرپور طریقے سے تبدیل کر سکتی ہے۔ جب ہم کسی کیمیاوی فارمولے کے ایک حصے کو تبدیل کر دیتے ہیں تو پھر ہم اس کے نتیجے کو بھی تبدیل کر دیتے ہیں۔

میں نے کئی سال ایک ایسے ادارے کے ساتھ کام کیا ہے کہ جس کی سربراہی ایک انتہائی پرعمل اور ہمہ جہت شخص کے ہاتھ میں تھی۔ وہ رجحانات کو بہت پہلے جانچ لیتا تھا۔ وہ تخلیق کار تھا' باہنر تھا' اہل تھا اور بہت لائق تھا اور سب کو ان باتوں کا پتا تھا۔ لیکن اس کا نظم و نسق کا سٹائل بہت آمرانہ تھا۔ اس کا لوگوں کے ساتھ معاملہ اس طرح کا ہوتا تھا کہ جیسے وہ دوسروں کو "بدھو" سمجھتا ہو اور اس کے خیال میں جیسے دوسروں کے کوئی خیالات ہی نہیں ہوں۔ ادارے میں کام کرنے والے لوگوں سے اس کا طرزِ تخاطب اس طرح کا ہوتا تھا کہ "یہ کرو--- وہ کرو--- اب فلاں کام کرو اور اب فلاں کام کرو--- تمام فیصلے میں کروں گا۔"

اس رویے کا بالآخر نتیجہ یہ ہوا کہ اس کے گرد تمام دوسرے افسر آہستہ آہستہ اس سے متنفر ہو گئے۔ وہ برآمدوں میں اکٹھے ہو جاتے اور اس کے خلاف ایک دوسرے سے شکایتیں کرتے۔ ان کی بحث کا انداز کچھ اس طرح کا ہوتا کہ جیسے وہ صورت حال کی بہتری کے خواہاں ہوں لیکن وہ شکوے شکایت کا دفتر مستقل کھلا رکھتے۔ اپنے سربراہ کی کمزوریوں کا ذکر تو سب کرتے' لیکن اپنی ذمہ داریوں کی بات کوئی بھی نہ کرتا۔ سب اس کی کمزوریوں کے نام پر اپنی ذمہ داریوں سے دستبردار ہو چکے تھے۔

"تم سوچ نہیں سکتے کہ اب کی بار کیا ہوا ہے۔" کوئی کہتا "اگلے دن وہ میرے

ڈیپارٹمنٹ میں آیا۔ میرا تمام کام پورا تھا۔ وہ آیا اور سب سرسری طور پر دیکھنے کے بعد اور بغیر کسی چیز کو سراہنے کے اس نے اور ہی باتیں شروع کر دیں۔ میری مہینوں کی محنت اس نے یوں اڑا کے رکھ دی۔ مجھے نہیں معلوم کہ میں یوں کب تک اس کے ساتھ کام کرتا رہوں گا۔ پتا نہیں یہ کب ریٹائر ہو گا۔"

"یہ تو ابھی صرف انچاس سال کا ہے" کوئی اور کہتا "کیا تم سمجھتے ہو کہ تم مزید چھ سال کا عرصہ اس کے ساتھ گزارہ کر سکتے ہو۔"

"مجھے نہیں معلوم، اس جیسے آدمی کو تو مالک ویسے بھی ریٹائر کرنا پسند نہیں کریں گے۔"

لیکن ان تمام افسروں میں سے ایک Proactive تھا۔ وہ احساسات کی بجائے اقدار کے زیرِ اثر کام کرتا تھا۔ اس نے قدم اٹھایا۔ اس نے اپنے سربراہ کی طرح ہو کر سوچا اور صورتِ حال کا بغور مطالعہ کرنے کے بعد اسے اندازہ ہو گیا۔ وہ اندھا نہیں تھا کہ اپنے افسر کی کمزوریوں کو دیکھ نہیں سکتا تھا لیکن بجائے اس پر تنقید کرنے کے اس نے سوچا کہ ان کا مداوا کیسے کیا جا سکتا ہے۔ جن چیزوں میں سربراہ کمزور تھا، اس افسر نے اپنے ماتحتوں کے لیے ان کا مداوا خود کر دیا اور جن چیزوں میں سربراہ لائق تھا، ان خصوصیات سے اس نے استفادہ کرنا شروع کر دیا۔ مثلاً سربراہ کی دور تک دیکھ سکنے والی نظر، اس کی اہلیت اور اس کی تخلیق کاری۔

اس آدمی نے اپنی توجہ اپنے اثر کے دائرے پر مرکوز کر لی۔ سربراہ نے اس کے ساتھ بھی دوسروں کا سا سلوک ہی روا رکھا۔ لیکن اس نے بجائے منہ بسورنے کے اپنے افسر کی توقعات سے زیادہ کام کر کے دکھایا۔ اس نے اپنے سربراہ کی ضرورتوں کا اندازہ کر لیا تھا۔ اس نے جب اس کی طرح کا ہو کر سوچا تھا تو اسے سربراہ کے زیرِ سطح تفکرات کا بخوبی اندازہ ہو گیا تھا۔ لہٰذا جب یہ کام سے متعلقہ کوئی معلومات اسے پہنچاتا تو ساتھ ہی اپنا تجزیہ بھی پیش کرتا اور اس تجزیہ پر مبنی مشورے بھی دیتا۔

ایک روز جب میں اس سربراہ کے مشیر کی حیثیت سے اس کے ساتھ بیٹھا تھا تو وہ یوں گویا ہوا کہ "سٹیفن! تم سوچ نہیں سکتے کہ اس شخص نے کیا کر دیا ہے۔ اس نے نہ صرف مجھے درکار معلومات فراہم کی ہیں بلکہ اس کے علاوہ بھی وہ تمام معلومات مجھے دیتا رہتا ہے جس کی کہ مجھے بڑی ضرورت ہوتی ہے اور پھر یہ مجھے اس معلومات کا تجزیہ بھی پیش کرتا ہے اور یہ عین میری سوچ اور فکر کے مطابق ہوتا ہے اور پھر اسی کے مطابق یہ مجھے مشورے بھی دیتا ہے۔"

"مشورے تجزیوں کے بالکل مطابق ہوتے ہیں اور تجزیے معلومات کے، یہ زبردست آدمی ہے! میرے لیے یہ بہت بڑا آرام ہے کہ میں ان چیزوں کے بارے میں نہ سوچوں۔"

اگلی میٹنگ میں سب کے لیے حسبِ معمول "یہ کرو" اور "وہ کرو" تھا سوائے ایک شخص کے۔ اس شخص کے لیے تھا کہ "تمہارا کیا خیال ہے۔" اس کے اثر کا دائرہ پھیل رہا تھا۔
ادارے میں ایک ہلچل سی مچ گئی۔ برآمدوں میں کھڑے ہو کر شکایتیں اور چہ میگوئیاں کرنے والوں کا نشانہ اب یہ Proactive شخص تھا۔
ردِ عملی لوگوں کی فطرت میں ہوتا ہے کہ وہ ذمہ داری سے بھاگتے ہیں۔ ان کے لیے ایک محفوظ راستہ ہوتا ہے یہ کہنا کہ "یہ میری ذمہ داری نہیں تھی۔" اگر میں یہ کہوں کہ "یہ میری ذمہ داری تھی۔" تو پھر ہو سکتا ہے کہ مجھے یہ بھی کہنا پڑے کہ "میں غیر ذمہ دار ہوں۔" یہ کہنا مشکل کام ہے کہ گو میں اپنے ردِ عمل کے چناؤ پر قادر تھا لیکن اس کے باوجود جس ردِ عمل کا چناؤ میں نے کیا، وہ مجھے منفی نتائج کی طرف لے گیا۔ سالہا سال تو میں سارا الزام دوسرے شخص کی کمزوریوں پر ڈال کر خود ذمہ داریوں سے بچتا رہا اور پھر جب خود ذمہ داری لی تو نتائج منفی نکل آئے۔
لہٰذا ان افسروں نے مزید معلومات اکٹھی کرنی شروع کیں، مزید اسلحہ اکٹھا کرنا شروع کیا اور مزید ثبوت اکٹھے کرنے شروع کیے کہ کیسے اور کیوں وہ خود ذمہ دار نہیں ہیں۔
لیکن اس شخص کا رویہ ان کی طرف بھی Proactive ہی تھا۔ ہولے ہولے اس کا اثر کا دائرہ ان کی طرف بھی پھیلنے لگا۔ اس کا پھیلاؤ بڑھتا ہی گیا۔ حتیٰ کہ پورے ادارے میں کوئی ضروری کام، کوئی ضروری فیصلہ اس کی شمولیت اور رضامندی کے بغیر نہیں ہوتا تھا، چاہے وہ سربراہ کا فیصلہ ہی کیوں نہ ہو۔ لیکن بیک وقت سربراہ اس سے خوف زدہ نہیں تھا۔ اس لیے کہ اس افسر نے سربراہ کی طاقت کو تقویت بخشی تھی اور اس کی کمزوریوں کو دور کر دیا تھا۔ اب اس کے پاس دو لوگوں کی طاقت تھی۔ ایک طرح سے اتحادِ عمل پر مبنی ایک ٹیم بن گئی تھی۔
اس آدمی کی کامیابیوں کا انحصار حالات پر نہیں تھا کیونکہ انہی حالات میں اور بہت سارے لوگ بھی رہ رہے تھے۔ ان حالات میں رہتے ہوئے یہ اس کے ردِ عمل کا چناؤ تھا۔ اپنے اثر کے دائرے پر اس کی توجہ تھی جس کی وجہ سے اصل فرق پڑا۔
کچھ ایسے لوگ بھی ہیں جو Proactive کی تشریح یوں کرتے ہیں کہ اس کا مطلب پیچھے پڑ جانے والا، جارح اور بے حس ہے، جو کہ سراسر غلط ہے۔ Proactive لوگ پیچھے پڑ جانے والے لوگ نہیں ہوتے۔ یہ لوگ حاضر دماغ ہوتے ہیں اور اپنی اقدار پر چلتے ہیں۔ یہ حقیقت شناس ہوتے ہیں اور اپنی ضرورتوں کا انہیں پورا پتا ہوتا ہے۔
ایک نظر گاندھی پر ڈالیے۔ اس کے مخالفین اپنے قانونی کمروں میں بیٹھ کر گاندھی پر

تنقید کرتے تھے کہ وہ ان کی انگریز دشمنی (جو کہ صرف باتوں اور تقریروں پر مبنی تھی اور جس کا تعلق محض ان کے تعلق کے دائرے سے تھا) میں ان کا ساتھ نہیں دیتا۔ جبکہ گاندھی باہر کھیتوں میں ہندوستانی لوگوں کے ساتھ خاموشی اور آہستگی کے ساتھ اپنے اثر کے دائرے کو مزدوروں اور کسانوں میں پھیلا رہا تھا۔ وہ ملک میں جہاں جہاں بھی گیا، لوگوں نے اس کی بھرپور پذیرائی کی، اس پر یقین کیا اور اسے اعتماد بخشا۔ گو کہ اس کے پاس کوئی سیاسی دفتر نہیں تھا۔ لیکن اپنے ولولے، حوصلے، روزے رکھنے اور اپنی اخلاقی قوت اور بڑے پن کے ذریعے اور اپنے بے پناہ طور پر پھیلے ہوئے اثر کے دائرے کے ذریعے بالاخر اس نے سلطنت برطانیہ کو گھٹنے ٹیکنے پر مجبور کر دیا اور تیس کروڑ لوگوں پر اس کی سیاسی بالادستی کا خاتمہ ہو سکا۔

"جبر" اور "مختاری"

اس بات کا فیصلہ کرنے کے لیے کہ ہمارا تعلق کس دائرے سے زیادہ ہے، یہ دیکھنا چاہیے کہ ہمارے اندر "جبر" کتنا ہے اور "مختاری" کتنی ہے۔ تعلق کا دائرہ مجبوری سے بھرا ہوتا ہے:

"میں تب خوش ہوں گا جب میں اپنے گھر کا قرض اتار لوں گا۔"
"کاش کہ میرا باس اتنا آمر نہ ہوتا۔۔۔"
"کاش کہ میرے خاوند میں کچھ صبر ہوتا۔۔۔"
"کاش کہ میرے بچے مزید فرمانبردار ہوتے۔۔۔"
"اگر مجھے ڈگری مل جاتی۔۔۔"
"کاش کہ مجھے اپنے لیے بھی کچھ وقت مل سکتا۔۔۔"

اور اثر کا دائرہ مختاری سے پُر ہوتا ہے۔ میں مزید صبر کا مظاہرہ کر سکتا ہوں، تم عقل سے کام لے سکتے ہو، پیار کا اظہار کرو۔ اس کا مرکز کردار ہوتا ہے۔

جب بھی ہم یہ سوچتے ہیں کہ مسئلہ کہیں باہر ہے تو دراصل یہ سوچ ہی سب سے بڑا مسئلہ ہے۔ یہ کہہ کے ہم اپنا کنٹرول اس باہر کے مسئلے کے ہاتھ میں دے دیتے ہیں۔ یہاں تبدیلی کا زاویہ نظر "باہر سے اندر کی طرف" ہے۔ باہر کے مسئلے کو پہلے تبدیل ہونا پڑے گا پھر ہم تبدیل ہو سکیں گے۔

Proactive نظریہ "اندر سے باہر" کی طرف کی تبدیلی کی بات کرتا ہے۔ میں مختلف ہو سکتا ہوں اور اپنے مختلف ہونے کی وجہ سے باہر پڑے مسئلے پر مثبت انداز سے اثرانداز

ہوسکتا ہوں۔ میرے پاس زیادہ وسائل ہو سکتے ہیں، میں زیادہ دل جمعی سے محنت کر سکتا ہوں، میں مزید تخلیق کاری کر سکتا ہوں اور میں مزید تعاون پیش کر سکتا ہوں۔

میری پسندیدہ کہانیوں میں سے ایک انجیل (عہد نامہ عتیق) ہے جو کہ یہودی اور مسیحی روایت کا ایک بنیادی جزو ہے۔ یہ حضرت یوسف کی کہانی ہے کہ جسے اس کے بھائیوں نے سترہ سال کی عمر میں مصر میں ایک غلام کے طور پر بیچ دیا تھا۔ آپ سوچ سکتے ہیں کہ حضرت یوسف علیہ السلام کے لیے یہ بہت آسان کام تھا کہ اپنے اوپر رحم کھاتا رہے اور فرعون کی غلامی میں رہتا رہے، اپنے بھائیوں اور اپنے آقاؤں کی کمزوریوں کا ماتم کرتا رہے اور ان تمام آسائشوں کا رونا روتا رہے کہ جن سے اسے محروم کر دیا گیا تھا لیکن یوسف علیہ السلام Proactive تھا۔ اس نے اپنی مختاری پر کام کیا۔ اور تھوڑی ہی مدت میں وہ فرعون کا سارا گھر چلا رہا تھا۔ فرعون کا سب کچھ اس کی دسترس میں تھا اس لیے کہ اس نے اپنے لیے ایک اعلیٰ اعتماد کی فضا قائم کر لی تھی۔

پھر وہ دن بھی آگیا جب حضرت یوسف علیہ السلام ایک مشکل صورت حال میں گھر گیا اور اس نے اپنے تشخص پر سمجھوتہ بازی نہ کرنے کا فیصلہ کر لیا۔ نتیجے کے طور پر اس کے ساتھ غیر انصافی کرتے ہوئے اسے تیرہ سال کے لیے قید میں ڈال دیا گیا۔ لیکن یہاں بھی وہ Proactive تھا۔ اس نے اپنے اندرونی دائرے پر کام کیا اور اپنے جبر کی بجائے اپنی مختاری پر توجہ دی اور کچھ ہی عرصے میں جیل کا سارا انتظام اس کے ہاتھ میں تھا اور پھر بالآخر مصر کی ساری قوم فرعون کے بعد اس کی حکمرانی میں تھی۔

مجھے معلوم ہے کہ زاویہ نظر کی یہ تبدیلی بہت سے لوگوں کے لیے بہت زیادہ حیرانی کا باعث بنے گی۔ دوسروں پر اور اپنے حالات پر بے حرکتی کا الزام لگانا تو نسبتاً بہت آسان کام ہے لیکن دراصل تو ہم خود "ذمہ دار" ہیں۔ اپنی زندگیوں کو کنٹرول کرنے کے بھی اور اپنے حالات پر بھرپور طریقے سے اثرانداز ہونے کے بھی اور یہ تبھی ممکن ہے کہ جب ہم اپنی مختاری پر کام کریں اور اپنے آپ پر توجہ دیں۔

اگر میری ازدواجی زندگی میں مسائل ہیں تو ہر وقت اپنی بیوی کے گناہوں کی مالا جپنے سے مجھے کیا حاصل ہوگا؟ یہ بات کہہ دینے سے کہ میں اس کا ذمہ دار نہیں ہوں میں اپنے آپ کو ایک کمزور ہدف بنا لیتا ہوں اور اپنے آپ کو ایک منفی صورت حال میں بے جان کر لیتا ہوں۔ اس پر اثرانداز ہونے کی اہلیت کو بھی کم کر لیتا ہوں۔ اور میرا تنقیدی، تکلیف دہ اور الزام تراشی پر مبنی رویہ اسے الٹا اعتماد بخشے گا اور وہ اپنی کمزوریوں کو صحیح سمجھنے لگے گی۔ اس کے جس

رویے کو میں ٹھیک کرنا چاہتا ہوں، میری تنقید اسے مزید خراب کرے گی اور میری اہلیت کہ میں صورت حال پر ایک مثبت انداز میں اثرانداز ہو سکوں، مرجھا جائے گی اور ختم ہو جائے گی۔

اگر میں واقعی صورت حال کی بہتری کے لیے سنجیدہ ہوں تو پھر مجھے ایک چیز پر کام کرنا چاہیے جس پر مجھے کنٹرول بھی حاصل ہے اور وہ ہوں میں خود۔ میں اپنی بیوی کو سدھارنے کی بجائے اپنی کمزوریوں پر کام شروع کر سکتا ہوں۔ میں اس بات پر توجہ دے سکتا ہوں کہ میں کس طرح ایک بہتر ساتھی بن سکتا ہوں۔ کس طرح اپنی بیوی کے لیے سہارا بن سکتا ہوں اور کس طرح اسے اپنا غیر مشروط پیار دے سکتا ہوں۔ امید کی جا سکتی ہے کہ میری بیوی اس Proactive مثال کی طاقت کو محسوس کرے گی اور جواباً ایسا ہی رویہ اختیار کرنے کی کوشش کرے گی۔ لیکن وہ ایسا رویہ اختیار کرے یا نہ کرے، میں اپنی صورت حال پر اگر بہت زیادہ مثبت انداز میں اثرانداز ہونا چاہتا ہوں تو میرے پاس صرف اس کا ایک ہی حل ہے اور وہ ہے کہ میں صرف اپنے اوپر کام کروں۔

اپنے اثر کے دائرے پر کام کرنے کے بہت سے طریقے ہیں۔ بہتر طریقے سے سننا، ایک محبت کرنے والا ازدواجی ساتھی بننا، ایک بہتر طالب علم بننا، ایک زیادہ مددگار اور دل جمعی سے محنت کرنے والا ملازم بننا۔ بعض مرتبہ سب سے زیادہ Proactive چیز جو ہم کر سکتے ہیں، وہ ہے خوش رہنا۔ واقعتاً دل سے مسکرانا۔ خوشی اور ناخوشی دونوں میں سے کسی ایک کا بھی آپ Proactive انداز سے چناؤ کر سکتے ہیں۔ بعض چیزیں ایسی ہوتی ہیں کہ ہم انہیں اپنے تعلق کے دائرے میں بھی نہیں لا سکتے۔ مثلاً موسم لیکن Proactive لوگوں کے طور پر ہم اپنے اندر اور باہر اپنا موسم لے کر چل سکتے ہیں۔ ہم خوش رہ سکتے ہیں۔ ان چیزوں کو مانتے ہوئے کہ جو ہمارے کنٹرول میں نہیں ہیں اور اپنی کوششوں کو ان چیزوں پر مرکوز کرتے ہوئے کہ جنہیں ہم اس طرح تبدیل کر سکتے ہیں۔

شاخ کا دوسرا سرا

اس سے پہلے کہ ہم اپنی زندگی کا مطمع نظر اپنی تمام توجہ اپنے اثر کے دائرے کی طرف پھیر دیں، ضرورت اس بات کی ہے کہ ہم اپنے تعلق کے دائرے میں دو چیزوں پر غور کر لیں اور ان پر ذرا گہرائی سے سوچیں اور وہ ہیں نتائج اور غلطیاں۔

گو کہ ہم اپنے اعمال کے چناؤ میں آزاد ہیں لیکن ان اعمال کے نتائج کے چناؤ میں آزاد نہیں ہیں۔ نتائج فطرت کے قوانین کے زیر اثر ہوتے ہیں اور یہ تعلق کے دائرے میں واقع

ہوتے ہیں۔ ہم یہ فیصلہ تو کر سکتے ہیں کہ ہم تیز رفتار ریل گاڑی کے آگے کھڑے ہو جائیں لیکن یہ فیصلہ نہیں کر سکتے کہ جب یہ ریل گاڑی ہمارے ساتھ ٹکرائے گی تو ہمارے ساتھ کیا ہو گا۔

اسی طرح ہم اپنے کاروبار میں بے ایمانی کا فیصلہ کر سکتے ہیں۔ اسی فیصلے کے معاشرتی نتائج تو اس وقت سامنے آئیں گے جس دن ہم پکڑے جائیں گے۔ لیکن اس فیصلے کے قدرتی نتائج اور ان کے ہمارے کردار پر اثرات طے شدہ ہیں۔

ہمارے رویے بھی اصولوں کے تحت چلتے ہیں۔ ان اصولوں کے ساتھ اگر ہم آہنگی اپنائی جائے تو اس کے مثبت نتائج ہوتے ہیں اور اگر ان کو نظر انداز کیا جائے تو منفی نتائج سامنے آتے ہیں۔ ہم کسی بھی صورت حال میں اپنے رد عمل کے چناؤ میں تو آزاد ہیں لیکن ساتھ ہی ساتھ ہم اس عمل کے نتائج بھی وصول پاتے ہیں۔ "جب ہم کسی شاخ کا ایک سرا اٹھاتے ہیں تو ساتھ ہی دوسرا سرا بھی اٹھاتے ہیں۔"

بلا شک و شبہ ہم سب کی زندگیوں میں کچھ مواقع ایسے آتے ہوں گے جن کے بارے میں بعد میں ہمیں احساس ہوا کہ ہم نے شاید غلط شاخ اٹھالی تھی اور اس غلط چناؤ کی وجہ سے ہمیں وہ نتائج بھی بھگتنے پڑتے ہیں جو ہمیں پسند نہیں تھے۔ اگر ہمیں دوبارہ موقع فراہم کیا جائے تو ہم یقیناً پہلے جیسا چناؤ نہیں کریں گے۔ ہم ایسے چناؤ کو اپنی غلطیاں کہتے ہیں۔ اور یہ دوسری چیز ہے کہ جس پر گہرے غور کی ضرورت ہے۔

وہ لوگ جو اپنی ایسی غلطیوں کی وجہ سے پھر پچھتاوے میں مبتلا ہو جاتے ہیں، ان کے لیے Proactivity کی یہ مشق ہے کہ وہ ماضی کی ان غلطیوں کو اپنے تعلق کے دائرے میں سمجھیں۔ آپ ان کو یاد تو کر سکتے ہیں لیکن انہیں ختم نہیں کر سکتے اور نہ ان سے پیدا شدہ ناپسندیدہ نتائج کے بارے میں کچھ کر سکتے ہیں۔

میرے ایک بیٹے نے، جو کہ اپنے کالج کی ٹیم میں کوارٹر بیک کی پوزیشن پر کھیلتا تھا، اس نے یہ نفسیاتی عادت اپنالی کہ جب بھی کوئی بڑی غلطی ہو جاتی تو وہ وقفے کے دوران اپنی کلائی پر بندھی کھلاڑیوں والی پٹی کو چھیڑتا رہتا۔ یہ اس کے غصے اور پشیمانی کا اظہار ہوتا۔ لیکن یہ سب کرنے سے نہ تو وہ پچھلی غلطی کو ختم کر سکتا تھا اور نہ ہی اگلی گیم میں بہتری پیدا کر سکتا تھا۔

غلطی سے نپٹنے کا Proactive طریقہ یہ ہے کہ سب سے پہلے تو اسے فوراً مانا جائے، پھر اسے درست کیا جائے اور پھر اس سے سیکھا جائے۔ اس طرح اپنی غلطی کو آپ اپنی کامیابی میں بدل لیتے ہو۔ IBM کے بانی T. J. Watson کا کہنا ہے کہ "ناکامی کے سب سے دور والے کنارے کے بعد "کامیابی" ہوتی ہے۔"

لیکن نہ اپنی غلطی کو ماننا، نہ اسے درست کرنا اور نہ ہی اس سے سیکھنا، یہ سب اور طرح کی غلطیاں ہیں۔ عموماً یہ انسان کو ایک ایسی راہ پر ڈال دیتی ہیں کہ جس میں انسان خود کو دھوکہ دیتا رہتا ہے اور یہ سمجھنے لگتا ہے کہ وہ جو کچھ بھی کر رہا ہے، اس کا مناسب جواز موجود ہے اور یہ اس کے اور دوسروں کے لیے ٹھیک ہے۔

یہ دوسری غلطی جو کہ دراصل پہلی غلطی کو چھپا لیتی ہے، پہلی غلطی کو مزید مضبوط بنا دیتی ہے اور ان دونوں کا انسان پر مجموعی اثر انتہائی برا ہوتا ہے۔

ہماری یا دوسروں کی غلطیاں ہمیں سب سے زیادہ تکلیف نہیں پہنچاتیں بلکہ ان غلطیوں پر ہمارا ردعمل اس تکلیف کا موجب ہوتا ہے۔ ایسے زہریلے سانپ کا پیچھا کرنا کہ جس نے آپ کو کاٹ لیا ہو، محض آپ کے جسم میں اس کے زہر کو تیزی سے پھیلائے گا۔ اس کی بجائے بہت بہتر بات یہ ہے کہ فوری طور پر اس کے کاٹے کے علاج کا بندوبست کیا جائے۔

کسی بھی غلطی پر ہمارا ردعمل ہی اگلے لمحے کی کوالٹی کا تعین کرتا ہے۔ سب سے بہتر رویہ یہ ہے کہ فوراً غلطی کو مانا جائے اور اسے درست کیا جائے تاکہ اگلے لمحے پر آپ کا اپنا کنٹرول ہو بجائے اس کے کہ وہ آپ کو کنٹرول کرے۔

عہد کرنا اور نبھانا

ہمارے اثر کے دائرے کا بنیادی نقطہ ہمارے عہد کرنے اور اسے نبھانے کی اہلیت سے ہے۔ ہم خود سے اور دوسروں سے جو عہد کرتے ہیں اور پھر ان وعدوں کو پورا کرنے کے سلسلے میں جو ہمارا ولولہ ہوتا ہے۔ یہ سب ہماری Proactivity کی نشاندہی کرتا ہے۔

یہ ہماری ترقی اور افزائش کا نچوڑ بھی ہے۔ خودشناسی اور ضمیر کی جو دولت ہم انسانوں کو میسر کی گئی ہے، ان کے بموجب ہم اپنی کمزوریوں کو جانچ سکتے ہیں، اور ان پر توجہ کر کے انہیں دور کر سکتے ہیں، اپنی صلاحیتوں کو مزید چمکا سکتے ہیں اور ان چیزوں کو سرے سے اپنی زندگی سے نکال باہر کر سکتے ہیں کہ جو ہمارے لیے ٹھیک نہیں ہیں۔ پھر ہمیں جب اپنے تخیل کے ہونے کا احساس ہوتا ہے اور ہم اسے اپنی رضا کے مطابق اپنے عہد کرنے، اپنے لیے ہدف طے کرنے اور ان کے ساتھ سچا رہنے کے لیے استعمال کرتے ہیں تو دراصل ہم اپنے کردار کی تعمیر کر رہے ہوتے ہیں۔ اسی کردار کی بدولت پھر ہم اپنی زندگیوں میں تمام مثبت چیزوں کو اپنے لیے ممکن بنا پاتے ہیں۔

یہیں ہمیں دو ایسے راستے ملتے ہیں کہ جن کے ذریعے ہم اپنی زندگیوں کو فوری طور پر

اپنے کنٹرول میں لے سکتے ہیں۔ ہم عہد کر سکتے ہیں۔ اور اسے نبھا سکتے ہیں اور یا پھر ہم اپنے لیے ہدف طے کر سکتے ہیں اور پھر اسے پانے کے لیے کام کر سکتے ہیں۔ ہم جیسے جیسے عہد کرتے ہیں، چاہے ان کی نوعیت معمولی ہی کیوں نہ ہو۔ ہمارے اندر ایک اندرونی تشخص قائم ہونے لگتا ہے جو ہمیں یہ اعتماد بخشتا ہے کہ ہمیں اپنے اوپر کنٹرول حاصل ہے اور اپنی زندگیوں کے بارے میں ایک احساس ذمہ داری اور حوصلہ پیدا ہوتا ہے۔ خود سے یا دوسروں سے عہد کرنے اور انہیں نبھانے سے آہستہ آہستہ ہمارے اندر اپنے بارے میں عزت اور فخر کے جذبات بڑھنے لگتے ہیں اور ہم اپنے موڈ کی نسبت ان جذبات کو زیادہ اہمیت دینے لگتے ہیں۔

پر اثر بنانے والی عادات کا نچوڑ یہ ہے کہ ہمارے اندر اپنے ساتھ کیے ہوئے وعدوں کو وفا کرنے کی طاقت پیدا ہو جائے۔ علم، ہنر اور خواہش سب ہمارے کنٹرول میں ہوتے ہیں۔ ہم ان میں سے کسی ایک پر توجہ دے کر اور اس پر کام کر کے ان تینوں میں توازن پیدا کر سکتے ہیں۔ جیسے جیسے یہ توازن بڑھتا ہے اور ان کا آپس میں تعلق کا علاقہ بڑھتا ہے، ہم ان اصولوں کو کہ جن پر ان عادات کی بنیاد کھڑی ہے، اپنے اندر گہرائی سے اتار لیتے ہیں اور اپنے اندر وہ کردار کی قوت پیدا کر لیتے ہیں جو پھر ہمیں ایک متوازن طریقے سے اپنی زندگیوں میں اثریت پیدا کر لینے کے راستے پر ڈال دیتی ہے۔

Proactivity : ایک تیس روزہ امتحان

ہمیں Proactivity کو سمجھنے اور اسے پیدا کرنے کے لیے فرینکل کی طرح جان لیوا قید کے تجربے سے گزرنے کی ضرورت نہیں۔ ہم روزمرہ کے عام واقعات میں Proactive ہونا سیکھ سکتے ہیں اور اپنے اندر یہ صلاحیت پیدا کر سکتے ہیں کہ جس کے ذریعے زندگی کے بے انداز دباؤ کا سامنا کیا جا سکے۔ مثلاً کیسے ہم وعدے کرتے اور انہیں نبھاتے ہیں، کس طرح ہم ٹریفک جام کا سامنا کرتے ہیں، کس طرح ہم تنگ کرنے والے گاہکوں سے نپٹتے ہیں اور کس طرح ہم نافرمان بچوں سے سلوک کرتے ہیں۔ غرضیکہ ہم اپنے مسائل کو خود کیسے دیکھتے ہیں اور اپنی انرجی کو کہاں مرکوز کرتے ہیں اور ہم کیسی زبان استعمال کرتے ہیں۔

میں آپ کو تیس روز تک Proactivity کے اصول کو آزمانے کا چیلنج کرتا ہوں۔ آپ اس کو آزمائیں اور پھر دیکھیں کہ کیا بنتا ہے۔ آپ تیس روز تک صرف اپنے اثر کے دائرے پر توجہ دیں۔ چھوٹے چھوٹے وعدے کریں اور انہیں نبھائیں۔ روشنی بنیں، جج نہ بنیں، ماڈل بنیں نقاد نہ بنیں، مسئلے کا حصہ بننے کی بجائے اس کے حل کا حصہ بنیں۔

اسے اپنی شادی، خاندان اور اپنی ملازمت میں آزمائیں۔ دوسرے لوگوں کی کمزوریوں کو دلائل سے ثابت کرنے کی کوشش نہ کریں اور نہ اپنے لیے دلائل استعمال کریں۔ جب آپ سے غلطی ہو جائے تو اسے مان لیں، پھر اس کی تصحیح کریں اور پھر اس سے فوری طور پر سیکھیں۔ دوسروں پر الزام نہ دھریں اور نہ ہمیشہ دوسروں کو قصوروار ٹھہرانے پر ہی اپنی توجہ رکھیں۔ ان چیزوں پر کام کریں کہ جن پر آپ کا کنٹرول ہے۔ اپنے اوپر کام کریں اور اپنے ہونے پر توجہ دیں۔

دوسروں کی کمزوریوں کو ان کے تصور کی بجائے نرم دلی سے دیکھیں۔ مسئلہ یہ نہیں کہ دوسرے کیا نہیں کر رہے اور انہیں کیا کرنا چاہیے۔ مسئلہ یہ ہے کہ اس صورت حال میں آپ کیسا ردعمل چنتے ہیں اور آپ کو کیا کرنا چاہیے۔ اگر آپ ایسا سوچنا شروع کر دیں کہ مسئلہ تو کہیں باہر ہے تو فوراً اپنے آپ کو ٹوکیں، اس لیے کہ دراصل یہ سوچ خود سب سے بڑا مسئلہ ہے۔

وہ لوگ جو دن بہ دن اپنی پیدائشی آزادی کو استعمال کرنا شروع کریں گے۔ آہستہ آہستہ وہ اپنی آزادی کو بڑھانے لگیں گے اور وہ لوگ جو اسے استعمال نہیں کریں گے، وہ دھیرے دھیرے دیکھیں گے کہ ان کی آزادی سکڑتی چلی جائے گی حتیٰ کہ دوسرے آپ کی زندگی گزارنے لگیں گے۔ آپ دوسروں کے لکھے ہوئے سکرپٹ پر محض اداکاری کر رہے ہوں گے۔ یہ سکرپٹ آپ کے والدین، ساتھیوں اور معاشرے کا لکھا ہو سکتا ہے۔

ہم خود اپنی اثریت کے ذمہ دار ہیں، اپنی خوشیوں کے ذمہ دار ہیں اور میں تو کہوں گا کہ کافی حد تک حالات کے بھی ذمہ دار ہیں۔

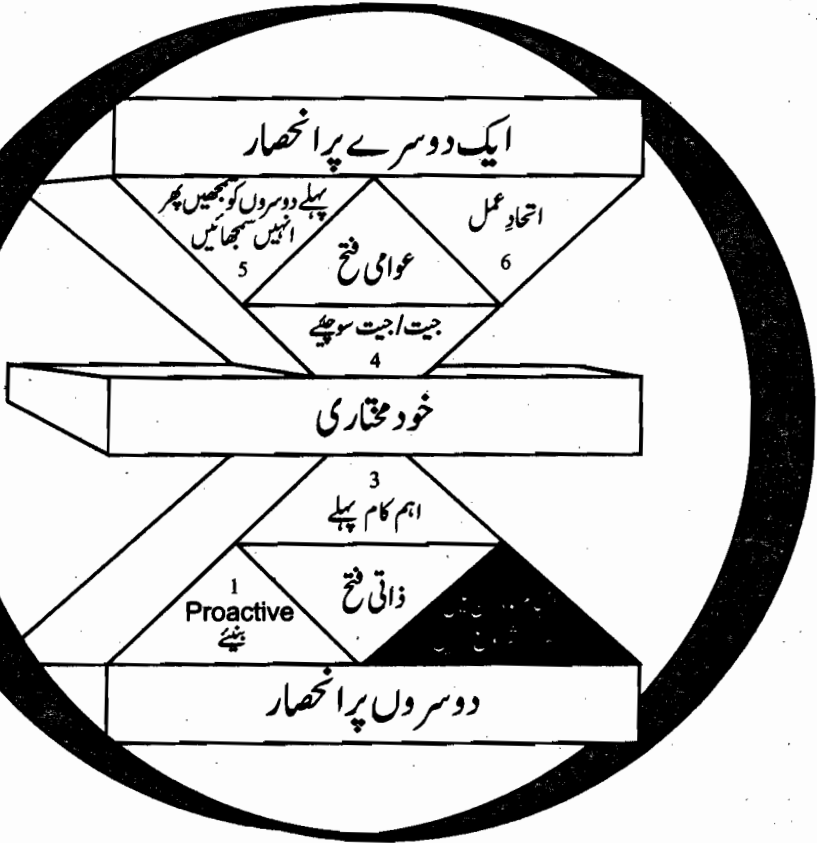
سیموئیل جانسن (Samuel Johnson) کا مشاہدہ ہے: ''اطمینان کے سوتے ذہن سے پھوٹتے ہیں اور انسانی فطرت کے بارے میں وہ کم علم جو اپنی بجائے دوسری چیزوں کو تبدیل کر کے خوشیوں کے حصول کے متمنی ہوتے ہیں، وہ نہ صرف اپنی تمام کوششوں کو ضائع کرتے ہیں بلکہ انہی غموں کو اپنے لیے بڑھا لیتے ہیں کہ جن کو ختم کرنے کے لیے وہ ساری جدوجہد کر رہے ہوتے ہیں۔''

ہماری اثریت کی بنیاد اس بات کی آگہی ہے کہ ہم خود ذمہ دار (Responsible) ہیں۔ اور یہ اثریت کے لیے دوسری زیر بحث آنے والی عادت کی بھی کلید ہے۔

عملی مشورے

1. ایک پورے دن کے لیے اپنی اور اپنے اردگرد لوگوں کی گفتگو کو بغور سنیں۔ کتنی بار آپ اس قسم کے رد عملی جملے سنتے ہیں کہ "اگر کبھی---" "میں یہ نہیں کر سکتا" یا "مجھے کرنا پڑے گا۔"
2. مستقبل قریب کی کسی متوقع صورت حال کا سوچیں کہ جس میں، اپنے ماضی کے تجربے کی بنیاد پر، آپ شاید رد عملی رویے کا مظاہرہ کریں گے۔ اس صورت حال کو اپنے اثر کے دائرے کے تناظر میں دوبارہ سوچیں۔ آپ اس صورت حال میں Proactivity پر کس طرح عمل کریں گے؟ اس پر بغور سوچیں اور ذہن میں ایک خاکہ بنالیں کہ آپ کا Proactive رد عمل کیا ہوگا اور آپ کس طرح اس صورت حال میں اس پر عمل کریں گے۔ اپنے آپ کو محرک اور رد عمل کے درمیان فاصلے کے بارے میں یاد کروائیں۔ اپنے ساتھ یہ عہد کریں کہ کسی طرح کا بھی چناؤ کرتے ہوئے آپ اپنے چناؤ کی آزادی کو ملحوظ خاطر رکھیں گے۔
3. اپنی ذاتی زندگی یا اپنے جاب سے متعلق کوئی ایک ایسا مسئلہ تلاش کریں کہ جو آپ کے لیے مایوسی کا باعث ہے۔ پھر یہ فیصلہ کریں کہ یہ مسئلہ براہ راست ہے، بلاواسطہ ہے یا No Control ہے۔ اپنے اس پہلے قدم کی شناخت کریں کہ جو اس سلسلے میں آپ اپنے اثر کے دائرے میں اٹھائیں گے اور پھر یہ قدم اٹھائیں۔
4. Proactivity کی اس تیس روزہ مشق کو آزمائیں اور اپنے اثر کے دائرے میں ہونے والی تبدیلیوں پر نظر رکھیں۔

عادت 2

انجام کو ذہن میں رکھ کر شروع کریں

ذاتی رہنمائی کے اصول

What lies behind us and what lies before us
are tiny matters
compared to what lies within us.

Oliver Wendell Holmes

براہ مہربانی کوشش کیجئے کہ یہ اگلے چند صفحات آپ کسی ایسی جگہ پر بیٹھ کر پڑھیں کہ جہاں آپ کو تنہائی میسر ہو اور آپ کے مطالعے کے دوران کوئی مداخلت نہ ہو۔ اپنے ذہن سے ہر چیز نکال دیں اور اپنی پوری توجہ مطالعے اور میری بات پر مرکوز رکھیں۔ اپنے وقت، بزنس، خاندان، احباب وغیرہ کسی کے بارے میں بھی فکرمند نہ ہوں اور میرے ساتھ مل کر اپنی تمام توجہ مرکوز رکھیں اور اپنے ذہن کو حقیقتاً کھلا رکھیں۔ اب آپ اپنے ذہن کی آنکھ سے اپنے آپ کو اپنے کسی پیارے کے جنازے پر جاتا دیکھیں۔ خود کو جنازے کی جگہ پر پہنچتا دیکھیں اور اپنی کار سے باہر آتا دیکھیں۔ آپ جب عمارت میں داخل ہوتے ہیں تو پھول دیکھتے ہیں اور دھیمی دھیمی ماتمی موسیقی آپ کے کانوں میں پڑتی ہے۔ آپ جیسے جیسے آگے بڑھتے ہیں آپ کا احساسِ زیاں وہاں موجود ہر شخص کے دل سے بہہ رہا ہے اور شناسائی کے مہ و سال کی خوش کن یادوں سے بھی بڑھتا جاتا ہے۔ یہ احساس آپ کے دل میں بھر جاتا ہے۔

جب آپ اس کمرے کے آخر پر پہنچتے ہیں اور تابوت میں جھانکتے ہیں تو اچانک آپ خود کو اپنے مقابل پاتے ہیں۔ یہ آپ کی اپنی میت ہے اور آخری رسومات کی تقریب ہے جو کہ آج سے تین سال بعد منعقد ہو رہی ہے اور یہ تمام لوگ آپ کے لیے اپنی عزت کا اظہار کرنے، اپنی محبت نچھاور کرنے اور آپ کی بھرپور زندگی کی یاد میں یہاں اکٹھے ہوئے ہیں۔

آپ رسومات کے شروع ہونے کے انتظار میں جب اپنی نشست پر بیٹھتے ہیں تو آپ کی نظر اپنے ہاتھ میں رسومات کے پروگرام کی کاپی پر پڑتی ہے۔ تقریب میں چار مقرر ہوں گے: پہلا آپ کے خاندان سے، قریبی یا دور کا، بچوں، بھائیوں، بہنوں، بھانجے، بھتیجوں، بھتیجیوں، چچاؤں، خالاؤں، کزنز اور بزرگوں میں سے کوئی جو سارے ملک کے طول و عرض سے آپ کے جنازے میں شرکت کے لیے جمع ہوئے ہیں۔ دوسرا مقرر آپ کے دوستوں میں سے کوئی ہوگا جو کہ آپ کی شخصیت پر روشنی ڈال سکے۔ تیسرا مقرر آپ کے پیشے سے متعلق ہوگا اور چوتھا آپ کے چرچ یا پھر کسی ایسے فلاحی ادارے سے کہ جہاں آپ اپنی خدمات پیش کرتے رہے۔

اب ذرا گہرائی سے سوچیے، آپ ان تمام مقررین کے منہ سے اپنے اور اپنی زندگی کے بارے میں کیسی باتیں سننا پسند کریں گے؟ آپ بحیثیت خاوند، بیوی، باپ اور ماں کے ان لوگوں سے کس قسم کے الفاظ کی توقع کریں گے؟ آپ کس قسم کے بیٹے یا بیٹی یا کزن تھے؟ کیسے دوست تھے؟ اور کس طرح کے ساتھی تھے؟

آپ کیا چاہیں گے کہ یہ لوگ آپ کے کردار کے کن اوصاف کو دیکھتے؟ آپ کے خیال میں انہیں آپ کے حوالے سے کیسی خدمات اور کامیابیاں یاد ہونی چاہئیں؟ اپنے گرد جمع لوگوں کو ذرا بغور دیکھیں، آپ نے ان کی زندگیوں میں کس قسم کا فرق پیدا کیا ہے؟

اس سے پہلے آپ آگے بڑھیں اپنے ان احساسات کو لکھ لیں، اس سے آپ کو عادت۔ نمبر2 کو سمجھنے میں بہت مدد ملے گی۔

"انجام کو ذہن میں رکھ کر شروع کریں" کا مطلب کیا ہے؟

اگر آپ سنجیدگی سے اوپر بیان کردہ تجربے سے گزرے ہیں تو آپ نے چند لمحوں کے لیے اپنی بنیادی اور گہری اقدار کو چھوا ہے اور آپ نے مختصر سے وقت کے لیے اپنے اثر کے دائرے کے مرکز میں موجود اندرونی رہنمائی کے سسٹم سے رابطہ کیا ہے۔

جوزف ایڈیسن (Joseph Addison) کے مندرجہ ذیل الفاظ ملاحظہ کریں:

"میں جب عظیم لوگوں کے مزاروں کو دیکھتا ہوں تو میرے اندر حسد کے تمام جذبات مر جاتے ہیں، جب میں حسین لوگوں کے کتبے پڑھتا ہوں تو میری تمام نامناسب خواہشات دم توڑ دیتی ہیں، جب میں قبروں پر والدین کو غم سے روتے دیکھتا ہوں تو میرا دل فرط جذبات سے پگھل جاتا ہے اور جب میں والدین کی اپنی قبریں دیکھتا ہوں، تو میں ان لوگوں کے دکھ اور انا کے بارے میں سوچتا ہوں کہ جن کے پیچھے

پیچھے ہم نے بھی چلے جانا ہے۔ جب میں بادشاہوں کو ان کے سازشیوں کے ساتھ قبروں میں لیٹے دیکھتا ہوں، فریقین کو زمین بوس دیکھتا ہوں اور یا پھر ان مذہبی جنونیوں کی قبریں ملاحظہ کرتا ہوں کہ جنھوں نے اپنے لڑائی جھگڑوں کی وجہ سے دنیا کو کارزار بنا دیا تھا تو میں حیرانی اور غم کے ساتھ ان چھوٹے چھوٹے جھگڑوں، مقابلوں، فرقوں اور انسانیت کے بارے میں بحثوں کے بارے میں سوچتا ہوں۔ جب میں کتبوں پر لکھی تاریخیں پڑھتا ہوں جن میں سے کچھ کل فوت ہوئے تھے اور کچھ چھ سو سال پہلے، تو میں اس عظیم دن کے بارے میں سوچتا ہوں کہ جب ہم سب ہمعصر بن کر اکٹھے زندہ کیے جائیں گے۔"

یوں تو عادت نمبر2 کا زندگی کے مختلف حالات اور منازل پر اطلاق ہوتا ہے لیکن "انجام کو ذہن میں رکھ کر شروع کریں" کا بنیادی اور بہترین استعمال یہ ہے کہ اپنے آج کو اس تصور اور زاویہ نظر کے ساتھ شروع کریں کہ آپ کے سامنے اپنی زندگی کا اخیر رہے اور یہی ہمیشہ آپ کے مدِنظر رہے اور اسی معیار کو سامنے رکھتے ہوئے آپ زندگی کی ہر چیز کو پرکھیں۔ زندگی کے ہر پہلو، آپ کا آج کا رویہ، کل کا رویہ، اگلے ہفتے میں آپ کا رویہ یا اگلے مہینے میں آپ کا رویہ، ان سب کی پرکھ تمام تر زندگی کے حوالے سے کی جانی چاہیے یا دوسرے لفظوں میں یہ سب آپ کی اپنی سوچ میں رہے تو آپ اس بات کو یقینی بنا سکتے ہیں کہ آپ کسی بھی دن جو کچھ بھی کریں گے وہ آپ کے اپنے بنائے ہوئے اعلیٰ معیار کے خلاف نہیں ہوگا اور آپ کا ہر دن ایک بامعنی انداز میں آپ کے اپنی زندگی کے بارے میں معیار اور اس کے مجموعی تصوّر کو مزید تقویت بخشے گا۔

"انجام کو ذہن میں رکھ کر شروع کریں" کا مطلب یہ ہے کہ اپنا سفر اپنی منزل کے بارے میں واضح تصوّر کے ساتھ شروع کرنا۔ اس کا مطلب ہے کہ یہ علم ہونا کہ آپ کہاں جا رہے ہیں اور ظاہر ہے کہ اس کے لیے آپ کو یہ معلوم ہونا ضروری ہے کہ آپ اب کہاں کھڑے ہیں تاکہ یہاں سے آپ جو قدم بھی اٹھائیں وہ آپ کو اپنی منزل کی طرف ہی لے کر جائے۔

زندگی کے روزمرہ کاموں کے جال میں الجھ کر رہ جانا حیرت انگیز حد تک ممکن ہے۔ ہم زندگی کی گوناگوں مصروفیات میں الجھے رہتے ہیں اور کامیابی کی سیڑھی پر بڑی محنت سے زینہ بہ زینہ اوپر چڑھنے میں لگے رہتے ہیں اور آخرکار ہم دریافت کرتے ہیں کہ ہماری سیڑھی ایک غلط دیوار کے ساتھ ٹکی ہوئی تھی۔ بالکل ممکن ہے کہ آپ مصروف تو ہوں بلکہ بہت زیادہ مصروف ہوں لیکن آپ پُراثر بالکل نہ ہوں۔

اکثر لوگ اپنی حاصل کردہ کامیابیوں کو اندر سے خالی پاتے ہیں، انہیں اچانک احساس ہوتا ہے کہ یہ تمام کامیابیاں ان چیزوں سے کہیں چھوٹی ہیں جن کی قیمت پر انہیں حاصل کیا گیا ہے۔ زندگی کے ہر شعبے سے لوگ، ڈاکٹر، ماہرِ تعلیم، ایکٹر، سیاست دان، کاروباری لوگ، کھلاڑی، مزدور، تمام زندگی، مزید آمدن، شہرت اور مہارت کے حصول کی کوشش میں گزار دیتے ہیں اور آخر میں انہیں پتا چلتا ہے کہ ان کی اس تمام جدوجہد نے انہیں ان چیزوں کی طرف سے اندھا کر دیا تھا کہ جو زندگی میں دراصل کہیں زیادہ اہم تھیں اور اب کہیں کھو چکی تھیں۔

زندگی کس قدر مختلف ہو سکتی ہے اگر ہمیں یہ گہرا شعور نصیب رہے کہ ہمارے لیے کیا زیادہ اہم ہے اور اس آگہی کے ساتھ پھر ہم اپنے ہر دن کو گزاریں۔ ویسے ہی رہیں کہ جیسے ہمیں رہنا چاہیے اور وہی کریں کہ جو ہمارے لیے زیادہ اہم ہے۔ اگر سیڑھی صحیح دیوار کے ساتھ نہیں کھڑی تو پھر ہمارا ہر اگلا قدم ہمیں غلط منزل کی طرف ہی بڑھائے گا۔ ہم بھلے بہت مصروف ہوں، بہت مستعد ہوں لیکن ہم صحیح معنوں میں پُراثر صرف اسی صورت میں بن سکتے ہیں کہ جب ہم آخر کو ذہن میں رکھ کر شروع کریں۔

اگر آپ محتاط طریقے سے غور کریں گے کہ آپ حقیقتاً اپنی آخری رسومات کے دوران لوگوں کے منہ سے اپنے بارے میں کیا سننا چاہیں گے تو پھر آپ کو اپنی کامیابی کی تعریف مل جائے گی اور یہ ممکن ہے کہ یہ تعریف آپ کے ذہن میں اس سے پہلے موجود تعریف سے مختلف ہو۔ ہماری تمام جدوجہد کے مطمع ہائے نظر یعنی شہرت، کامیابی، دولت اور ایسی ہی دوسری چیزیں شاید صحیح دیوار کا حصہ بھی نہ نکلیں۔

جب آپ آخر کو ذہن میں رکھ کر شروع کرتے ہیں تو آپ کی سوچ کا انداز ہی مختلف ہوتا ہے۔ ایک شخص نے دوسرے سے ایک باہمی دوست کے جنازے پر پوچھا: "اس نے کیا چھوڑا ہے؟" تو پہلے دوست نے جواباً کہا: "اس نے سب کچھ چھوڑ دیا ہے۔"

تمام چیزیں دو بار تخلیق کی جاتی ہیں

"انجام کو ذہن میں رکھ کر شروع کریں" کی بنیاد اس اصول پر ہے کہ تمام چیزیں دو بار تخلیق کی جاتی ہیں۔ پہلے ذہنی سطح پر ہوتی ہیں اور پھر طبعی سطح پر۔ اسے تمام چیزوں کی دوسری تخلیق بھی کہا جا سکتا ہے۔

گھر کی تعمیر کی مثال لیجئے۔ پہلا کیل ٹھونکنے سے پہلے آپ کے ذہن میں گھر کی تعمیر کے سلسلے میں تمام تفصیلات طے پاتی ہیں۔ آپ اپنے ذہن میں زیادہ سے زیادہ واضح انداز میں اس

گھر کو تعمیر کرتے ہیں کہ جو آپ کی تمام ضروریات کو پورا کر سکے۔ اگر آپ چاہتے ہیں کہ آپ کی فیملی آپ کے گھر کا مرکز ہو تو پھر آپ فیملی لاؤنج ایسی جگہ سوچتے ہیں کہ جہاں سب قدرتی طور پر اکٹھے ہو سکیں۔ آپ چاہتے ہیں کہ دروازے سلائیڈنگ ہوں اور باہر لان میں بچوں کے کھیلنے کے لیے خصوصی جگہ ہو۔ آپ اس طرح کے خیالات کو پرکھتے ہیں، ذہن کو استعمال کرتے ہوئے پہلے ایسے گھر کا تصور واضح انداز میں پیدا کرتے ہیں جیسا آپ کو درکار ہے۔

پھر آپ یہ سارا تصور کاغذ پر منتقل کرتے ہیں اور یہ سب اس زمین کو چھونے سے پہلے آپ کر چکے ہوتے ہیں کہ جس پر آپ نے تعمیر کرنی ہے اور اگر آپ ایسا نہ کریں تو پھر دوسری یا طبعی تخلیق کے دوران آپ کو بہت سی تبدیلیاں کرنی پڑ سکتی ہیں جو کہ بہت مہنگی ہوں گی اور ہو سکتا ہے کہ اس تعمیر میں آپ کی لاگت دوگنی ہو جائے۔

ترکھان کا اصول ہوتا ہے کہ "ناپو دو مرتبہ، کاٹو ایک مرتبہ۔" آپ کو یہ یقینی بنانا پڑے گا کہ آپ کی پہلی تخلیق بالکل ویسی ہی ہو کہ جیسی آپ چاہتے ہیں اور آپ نے اس کے ہر پہلو پر غور کر لیا ہو۔ پھر آپ اس سارے تصور کو اینٹوں اور گارے میں تبدیل کرتے ہیں۔ آپ ہر روز تعمیر کی جگہ پر پہنچتے ہیں، اپنی پہلی تخلیق کے مطابق بنائے گئے پلان کو کھولتے ہیں اور اس کے مطابق اگلے احکامات جاری کرتے ہیں۔ آپ آخر کو ذہن میں رکھ کر شروع کرتے ہیں۔

ایک اور مثال کاروبار کی لیجئے۔ اگر آپ ایک کامیاب کاروبار قائم کرنا چاہتے ہیں تو پہلے آپ اپنے اوپر صاف طور پر واضح کرتے ہیں کہ آپ حاصل کیا کرنا چاہتے ہیں۔ پہلے آپ اپنی پراڈکٹ یا سروس کے بارے میں اس مارکیٹ کے حوالے سے سوچ بچار کرتے ہیں اور پھر آپ اس کے مطابق باقی عناصر اکٹھے کرتے ہیں جن میں پیسہ، تحقیق و ترقی، کام کاج، فروغ، کارکنان اور دیگر طبعی عناصر شامل ہیں۔ جس حد تک آپ آخر کو ذہن میں رکھ کر شروع کرتے ہیں اسی حد تک آپ اس قابل ہوتے ہیں کہ اپنے کاروبار کے مستقبل کی دیکھ بھال کر سکیں۔ زیادہ تر کاروبار پہلی تخلیق کی وجہ سے فیل ہوتے ہیں جس میں کہ پیسہ کی کمی، مارکیٹ کے بارے میں سمجھ بوجھ کی کمی اور بزنس میں پلاننگ کا فقدان شامل ہیں۔

یہی بات بچوں کی پرورش کے لیے بھی سچ ہے۔ اگر آپ ذمہ دار اور منظم بچے چاہتے ہیں تو پھر آپ کو ذہن میں یہ ہدف رکھتے ہوئے بچوں کی پرورش کرنی پڑے گی۔ پھر آپ ان کے ساتھ اس قسم کا رویہ روا نہیں رکھ سکتے کہ جس کی وجہ سے ان میں خود انتظامی اور اعتماد پیدا نہ ہو سکے۔

زندگی کے مختلف شعبوں میں اور مختلف سطح پر لوگ اس اصول کو استعمال کرتے ہیں۔

کسی سیاحت پر جانے سے پہلے آپ اپنی منزل کا تعین کرتے ہیں اور پھر وہاں پہنچنے کے لیے بہترین راستے کا انتخاب کرتے ہیں۔ باغ لگانے سے پہلے آپ اس کا ذہن میں پلان بناتے ہیں۔ پھر ممکن ہے کہ اسے کاغذ پر بھی منتقل کرلیں۔ تقریر کرنے سے پہلے آپ اسے کاغذ پر لکھتے ہیں۔ آپ اپنے گھر کے احاطے کو عملاً ڈیزائن کرنے سے پہلے اسے اپنے تصور میں دیکھتے ہیں اور کپڑے میں سوئی اتارنے سے پہلے آپ اپنے کپڑوں کا ڈیزائن سوچتے اور طے کرتے ہیں۔

جس حد تک ہم دونوں قسم کی تخلیقات کے اصول کو سمجھتے ہیں اور ان دونوں کی ذمہ داری کو محسوس کرتے ہیں اسی حد تک ہم اپنے اثر کے دائرے کے اندر رہتے ہوئے اسے پھیلاتے ہیں اور جس حد تک ہم اس اصول کے ساتھ ہم آہنگی پیدا نہیں کرپاتے اور پہلی تخلیق کو شعوری طور پر اپنی ذمہ داری نہیں بناتے اسی حد تک ہم اسے ختم کرتے چلے جاتے ہیں۔

سوچ سمجھ کر یا ویسے ہی

گو کہ یہ اصول مسلمہ ہے کہ تمام چیزیں دو مرتبہ تخلیق کی جاتی ہیں لیکن تمام پہلی تخلیقات قصداً یا شعوری طور پر نہیں کی جاتیں۔ اپنی ذاتی زندگیوں میں اگر ہم اس حوالے سے خود آگاہی حاصل نہ کریں اور پہلی قسم کی تخلیقات کو اپنی ذمہ داری نہ بنائیں تو پھر ہم اپنے اثر کے دائرے سے باہر موجود لوگوں اور اپنے حالات کو یہ طاقت بخش دیتے ہیں کہ وہ خود بخود ہماری زندگیوں کو تشکیل کر سکیں۔ پھر ہم اپنی فیملی، ساتھیوں، دوسرے لوگوں کے ایجنڈوں، حالات کے پریشر، اپنے ابتدائی سال، اپنی تربیت اور پرورش کی طرف سے فراہم کردہ سکرپٹ کے مطابق ایک ردِ عملی زندگی گزارتے ہیں۔

یہ سکرپٹ ہمیں لوگوں کی طرف سے ملتے ہیں، اصولوں پر مبنی نہیں ہوتے اور یہ ہماری گہری کمزوریوں سے جنم لیتے ہیں۔ ان کمزوریوں میں ہمارا دوسروں پر ضرورت سے زیادہ انحصار، لوگوں کی نظروں میں قابلِ قبول بننے اور ان کی محبت حاصل کرنے کی خواہش، اپنے لیے دوسروں کی طرف سے ایک احساسِ اہمیت کی تڑپ اور ان کی توجہ اپنی طرف قائم رکھنے کی تمنا، شامل ہیں۔ چاہے ہمیں اس کا احساس ہو یا نہیں اور ہمارا اس پر کنٹرول ہو یا نہیں، ہماری زندگی کے ہر پہلو میں پہلی تخلیق ضرور ہوتی ہے۔ ہم یا تو اپنی ہی Proactive سوچ پر مبنی دوسری تخلیق ہوتے ہیں اور یا پھر دوسرے لوگوں کی خواہشات، حالات اور پھر اپنی پرانی عادات پر مبنی دوسری تخلیق ہوتے ہیں۔

انسان کی خود آگاہی، تخیل اور ضمیر کی منفرد خصوصیات اسے اس بات کا اہل بناتی ہیں کہ وہ خود مناسب تجزیئے کے بعد اپنی پہلی تخلیق کر سکے اور خود اپنا مکالمہ لکھ سکے۔ اس بات کو دوسرے طریقے سے یوں کہہ سکتے ہیں کہ عادت نمبر1 کہتی ہے کہ "آپ خود تخلیق کار ہو" اور عادت نمبر2 پہلی تخلیق ہے۔

رہنمائی اور تنظیم...دو تخلیقات

عادت نمبر2 کی بنیاد ذاتی رہنمائی کے اصول پر ہے جس کا مطلب یہ ہے کہ رہنمائی یا لیڈرشپ پہلی تخلیق ہے۔ لیڈرشپ تنظیم یا مینجمنٹ نہیں ہوتی، تنظیم دوسری تخلیق ہے جو ہم عادت نمبر3 میں تفصیل سے پڑھیں گے۔ لیڈرشپ زیادہ اہم ہے اور اس پر ہم پہلے بات کرتے ہیں۔

تنظیم، آخری سطر پر توجہ ہے کہ میرے لیے اپنے اہداف حاصل کرنے کا بہترین طریقہ کیا ہے؟ لیڈرشپ، پہلی سطر سے متعلق ہے کہ میرے اہداف ہیں کیا؟ پیٹر ڈرکر (Peter Drucker) اور وارن بینس (Waren Bennis) دونوں کے مطابق مینجمنٹ کا مطلب ہے چیزیں صحیح طریقے سے کرنا اور لیڈرشپ کا مطلب ہے صحیح چیزیں کرنا۔ مینجمنٹ وہ مستعدی ہے کہ جس کے ذریعے آپ کامیابی کی سیڑھی پھلانگتے ہیں اور لیڈرشپ اس بات کا تعین کرتی ہے کہ کیا آپ کی سیڑھی صحیح دیوار کے ساتھ ٹیک لگا کر کھڑی ہے۔ آپ ان دونوں کے درمیان فرق کو زیادہ واضح انداز میں یوں سمجھ سکتے ہیں کہ جیسے صفائی کرنے والوں کا گروپ ہو اور وہ جنگل میں تلوار نما درانتیوں کی مدد سے جھاڑ جھنکار چھانٹ کر کاٹ رہے ہوں۔ یہ صفائی کرنے والے ہیں، مسائل حل کرنے والے اور یہ جھاڑ جھنکار کاٹ کر راستہ صاف کرتے ہیں۔

مینجرز ان کے پیچھے کھڑے ہیں اور ان کی درانتیوں کو تیز کر رہے ہیں، پالیسیاں بنا رہے ہیں، نئی تکنیکیں سامنے لا رہے ہیں اور کام کرنے کے اوقات اور کام کرنے کے لیے فلاح کی سکیمیں بنا رہے ہیں۔

لیڈر وہ ہے جو سب سے بلند درخت پر چڑھ کر ساری صورتِ حال کا جائزہ لیتا ہے اور چلاتا ہے: "یہ غلط جنگل ہے!"

لیکن مصروف اور مستعد کام کرنے والے اور مینجرز عموماً کس طرح کا جواب دیتے ہیں؟

"بکو مت! ہم اپنے کام میں ترقی کر رہے ہیں۔"

بحیثیت افراد کے، گروپس کے یا کاروباری اداروں کے ہم اکثر جھاڑ جھنکار کو کاٹنے میں اس قدر مصروف اور منہمک ہو جاتے ہیں کہ ہم یہ جان نہیں پاتے کہ ہم ایک غلط جنگل میں ہیں۔ ہمارا تیزی سے بدلتا ہوا ماحول جس میں کہ ہم رہتے ہیں، یہ پُراثر لیڈرشپ کی اہمیت کو کئی گنا بڑھا دیتا ہے۔ ہماری خودانحصاری پر مبنی یا ایک دوسرے پر انحصار کرنے والی زندگیوں میں اس کی اہمیت بہت زیادہ ہے۔

ہمیں سڑکوں کے نقشے کی نسبت دور تک دیکھنے والی نظر کی یا منزل کی اور قطب نما کی زیادہ ضرورت ہوتی ہے۔ ہمیں اکثر یہ معلوم نہیں ہوتا کہ آگے علاقہ کیسا ہے اور ہمیں اس کے لیے کیا درکار ہوگا۔ بہت کچھ اس وقت ہمارے اندازے پر منحصر ہوتا ہے لیکن ایک اندرونی قطب نما ہمیشہ ہماری رہنمائی کرتا رہتا ہے۔

اثریت، بلکہ ہماری بقا کا بھی محض اس بات پر انحصار نہیں ہوتا کہ ہم کتنی کوشش کرتے ہیں بلکہ اس کا زیادہ انحصار اس بات پر ہوتا ہے کہ ہماری ساری کوششیں صحیح جنگل میں بھی ہو رہی ہیں یا نہیں اور جو ہر صنعت میں تبدیلیاں ہو رہی ہیں اس میں لیڈرشپ کی مینجمنٹ کی نسبت کہیں زیادہ ضرورت ہے۔

کاروبار میں مارکیٹ کے رُجحانات اس قدر تیزی سے تبدیل ہو رہے ہیں کہ چند ہی برس پہلے جو مصنوعات اور سروسز صارفین میں پسند کی جاتی تھیں آج پرانی بھی ہوچکی ہیں۔ Proactive لیڈر ان بدلتے رُجحانات پر گہری نظر رکھتے ہیں۔ ان کی نظر خاص طور پر صارفین کی بدلتی پسند اور ان کی خرید و فروخت کے رویوں پر ہوتی ہے اور اپنی بصیرت کے ذریعے پھر وہ وسائل کو مجتمع کرتے ہیں اور انہیں صحیح طرف استعمال کرتے ہیں۔

ہوائی جہازوں کی صنعت میں حکومتی کنٹرول کی کمی، طبی سہولتوں کی آسمان سے باتیں کرتی قیمتیں اور وافر مقدار میں اچھی قسم کی کاروں کی درآمد...... یہ تمام تبدیلیاں مارکیٹ کو اہم طریقے سے متاثر کرتی ہیں۔ اگر صنعتی ادارے ان عناصر کا خیال نہ رکھیں (بشمول اپنے اہلکاروں کے) اور اپنی تخلیقی لیڈرشپ کو کام میں نہ لائیں تو اعلیٰ قسم کی مینجمنٹ بھی انھیں ناکامی سے بچا نہیں سکتی۔

کسی شخص نے کیا خوب کہا ہے کہ موثر لیڈرشپ کے بغیر مینجمنٹ ایسے ہے کہ "جیسے آتش فشاں پہاڑ کی چوٹی پر کوئی کرسیوں کو ترتیب سے لگا رہا ہو۔" مینجمنٹ کی بڑی سے بڑی کامیابی بھی لیڈرشپ کی ناکامی کا مداوا نہیں کر سکتی لیکن لیڈرشپ ایک مشکل کام ہے اس لیے کہ زیادہ تر ہم مینجمنٹ کے زاویہ نظر ہی میں الجھے رہتے ہیں۔

Seatle[1] میں ایک سال طویل افسران اعلیٰ کی تربیت کے کورس کے آخری سیشن کے دوران اس تیل کی کمپنی کا سربراہ میرے پاس آیا اور بولا: "سٹیفن! جب دوسرے مہینے کے دوران تم نے لیڈرشپ اور مینجمنٹ کا فرق ہم پر واضح کیا تو بحیثیت کمپنی کے سربراہ کے میں نے اپنے رول پر غور کیا تو مجھے احساس ہوا کہ میں تو کبھی لیڈر رہا ہی نہیں۔ میں نے تہیہ کر لیا کہ میں خود کو مینجمنٹ سے نکال لوں گا۔ میں دوسرے لوگوں کو اس کام پر لگا سکتا ہوں۔ اب میں اپنے ادارے کے لیڈر کے طور پر کام کرنا چاہتا ہوں۔"

"یہ مشکل کام تھا اور مجھے شروع میں اس سلسلے میں کافی دقت ہوئی۔ میرے سامنے بہت سے ارجنٹ اور ضروری کام پڑے ہوتے تھے اور میرا دل کرتا تھا کہ میں ان میں کود پڑوں اور انہیں مکمل کر کے ایک احساسِ تکمیل حاصل کر لوں لیکن میں نے یہ سب کرنا چھوڑ دیا تھا۔ دوسری طرف شروع میں، میں ادارے کی سمت سے متعلقہ کاموں (ادارے کا کلچر، مسائل کا گہرا تجزیہ، نئے مواقع سے فائدہ اٹھانا) سے زیادہ اطمینان حاصل نہ کر سکا۔ دوسرے بھی اس تبدیلی سے کچھ دقت میں رہے۔ پہلے وہ مجھ تک آسانی سے رسائی حاصل کر سکتے تھے، جب میں نے ان کے مینجمنٹ کے کاموں سے خود کو علیحدہ کر لیا تو انہیں پہلی آسانی کے کھونے کا افسوس ہوا۔ وہ چاہتے تھے کہ مجھ تک ان کی پہلی سی رسائی برقرار رہے اور میں انہیں ان کے روزمرہ کے مسائل میں مدد دیتا رہوں۔"

"لیکن میں نے مستقل مزاجی کا مظاہرہ کیا۔ میں اپنے تئیں یہ طے کر چکا تھا کہ مجھے اب لیڈرشپ فراہم کرنی ہے اور میں نے ایسا کیا۔ آج ہمارا سارا کاروبار مختلف ہو چکا ہے، ہم مروجہ رجحانات کے ساتھ قدم بہ قدم چل رہے ہیں۔ ہمارے محصولات میں دوگنا اضافہ ہو چکا ہے اور منافع چار گنا تک جا چکا ہے۔ میں اب لیڈر بن چکا ہوں۔"

مجھے اس بات میں کوئی شک نہیں کہ بہت دفعہ والدین بھی مینجمنٹ کے زاویہ نظر ہی کو اپنا لیتے ہیں اور پھر اسی میں پھنسے رہتے ہیں۔ بچوں کو کنٹرول کرنا، مستعد رکھنا اور ان کو ضابطے سکھاتے رہنا۔ اس کی بجائے ضرورت اس بات کی ہوتی ہے کہ ان میں سمت، مقصدیت اور خاندان کے بارے میں احساس اُجاگر کرنے پر توجہ دی جائے۔

اور ہماری ذاتی زندگیوں میں بھی لیڈرشپ کا بہت فقدان ہوتا ہے۔ ہم اپنی اقدار کے تعین سے پہلے ہی مستعدی کے ساتھ اپنے طے شدہ اہداف کو اچھی مینجمنٹ کے ذریعے حاصل کرنے میں بھاگتے رہتے ہیں۔

---

[1] امریکہ کا ایک شہر۔ (مترجم)

دوبارہ تحریر کیجئے: اپنی پہلی تخلیق خود کیجئے

جیسا کہ ہم نے پہلے دیکھا، Proactivity کی بنیاد انسان کی خود آگاہی کی منفرد خصوصیت پر قائم ہوتی ہے۔ دوسری منفرد انسانی خصوصیات جو ہمیں اپنی Proactivity بڑھانے اور اپنی زندگی میں لیڈرانہ اوصاف پیدا کرنے میں بے حد مددگار ثابت ہوتی ہیں وہ ہیں ہمارا تخیل اور ہمارا ضمیر۔

تخیل کے ذریعے ہم ان غیر تخلیق شدہ دنیاؤں کو دیکھنے کے اہل ہو جاتے ہیں کہ جن کو پیدا کرنے کا جوہر ہم میں موجود ہوتا ہے اور ضمیر کے ذریعے ہم آفاقی اصولوں اور قوانین سے اپنا رابطہ قائم رکھ پاتے ہیں جو کہ اپنی منفرد اہلیت اور معاشرے کو فائدے پہنچانے کے حوالے سے ضروری ہے۔ ہم اپنی ذات کے مخصوص حوالے سے اور اس کے اندر رہتے ہوئے اس رابطے کو مزید پُراثر طریقے سے مضبوط کرتے رہتے ہیں۔ یہ دونوں خصوصیات جب خود آگاہی سے ملتی ہیں تو پھر ہم اپنی تحریر خود لکھنے کے اہل ہو جاتے ہیں۔

چونکہ ہم اپنی زندگی میں پہلے سے بہت سی تحریروں کے ساتھ زندہ ہوتے ہیں اور یہ تحریریں ہمیں دوسروں کی طرف سے دی جاتی ہیں۔ ایسے میں اپنی تحریر خود لکھنے کا عمل دراصل اپنے لیے ایک نئی تحریر کا عمل ہے یا یوں کہیں کہ یہ زاویہ نظر کی تبدیلی کا عمل ہے۔ اپنے پہلے سے موجود بنیادی زاویہ ہائے نظر کی تبدیلی کا عمل۔ ہمیں جیسے جیسے اپنی غیر موثر تحریروں اور غلط اور نامکمل زاویہ ہائے نظر کا احساس ہوتا ہے ویسے ہی ہمیں Proactivity اور اپنے بارے میں نئی تحریر کو وجود میں لانے کی تحریک پیدا ہوتی ہے۔

نئی تحریر لکھنے کے حوالے سے میرے خیال میں جو سب سے زیادہ متاثر کن مثال ہے وہ مصر کے سابقہ صدر انوار سادات کی ہے جو اس نے اپنی سوانح عمری میں لکھی ہے۔ سادات کی پرورش، نشوونما اور ذہنی تربیت ایسے ماحول میں ہوئی تھی جس میں اس کے دماغ میں اسرائیل کے خلاف نفرت گہرے طور پر نقش ہو گئی تھی۔ اس نے ایک مرتبہ اپنے قومی ٹیلی وژن پر قوم سے خطاب کے دوران کہا تھا: "میں کسی اسرائیلی سے اس وقت تک ہاتھ بھی نہیں ملاؤں گا جب تک کہ عرب سرزمین کا ایک انچ بھی ان کے قبضے میں ہے۔ کبھی بھی نہیں، کبھی بھی نہیں، کبھی بھی نہیں!" اور اس کے پیچھے اس کی قوم نعرے لگانے لگی: کبھی بھی نہیں، کبھی بھی نہیں، کبھی بھی نہیں! اس نے اپنی بے پناہ قوت اور اثر کے ذریعے اپنی ساری قوم کو اسی سمت میں متحد کر دیا اور ان کے ذہنوں میں یہ تحریر نقش ہو گئی۔

یہ تحریر خود مختار بھی تھی اور قومی جذبے سے بھی پُر تھی اور اس نے اس کی قوم میں

گہرے جذبات بھی اُجاگر کر دیئے تھے۔ لیکن بیک وقت یہ سب کچھ نہایت احمقانہ بھی تھا اور سادات کو اپنے دل میں اس کا احساس تھا۔ اسے معلوم تھا کہ ہم صورتِ حال کے پُرخطر ہونے اور اس کے ایک دوسرے پر انحصار کی حقیقت کو نظر انداز کر رہے ہیں۔

چنانچہ سادات نے اپنی تحریر دوبارہ لکھی۔ یہ عمل اس نے تب سیکھ لیا تھا جب جوانی میں اسے کوٹھڑی نمبر 54 میں قید کر دیا گیا تھا۔ وہاں اس نے اپنے ذہن سے علیحدہ ہونا سیکھ لیا جس کے ذریعے وہ اپنا غیر جانبدارانہ تجزیہ کرنے کے قابل ہوگیا۔ اب وہ یہ پرکھ سکتا تھا کہ اس کی تحریر مناسب اور پُربصیرت ہے۔ اس نے وہاں اپنے دماغ کو ایک گہرے مراقبے کے ذریعے بالکل خالی کرنا سیکھ لیا اور پھر وہ اپنی تحریر پر غور کرتا اور اسے بہتر بنانے کی کوشش کرتا۔

وہ لکھتا ہے کہ اپنی کوٹھڑی چھوڑنے کے خیال ہی سے نفرت ہونے لگی کیونکہ یہیں اس نے یہ سیکھا تھا کہ اصل کامیابی اپنے آپ کو مسخر کرنا ہے۔ اصل کامیابی چیزیں حاصل کرنا نہیں بلکہ اپنے اوپر عبور حاصل کرنا اور خود کو تسخیر کرنا ہے۔

ناصر کی حکومت کے دوران کچھ عرصہ کے لیے سادات کو نسبتاً ایک کم درجے کے کام پر لگا دیا گیا۔ ہر کوئی سمجھنے لگا کہ اس کا دل ٹوٹ گیا ہوگا لیکن ایسا نہیں تھا' دراصل جو یہ سمجھتے تھے وہ اپنے خیالات اس پر لاگو کر رہے تھے' وہ اسے نہیں سمجھتے تھے' وہ تو دراصل اپنے وقت کا انتظار کر رہا تھا اور اس کی تیاری میں مصروف تھا۔

اور جب اس کا وقت آیا اور وہ مصر کا صدر بن گیا تو اس نے سیاسی حقائق کا سامنا اپنے انداز میں کرنا شروع کیا۔ اس نے اسرائیل کے بارے میں اپنی تحریر دوبارہ لکھنی شروع کی۔ وہ یروشلم گیا اور کنیسٹ (Knesset) سے ملا اور دنیا کی سیاسی تاریخ کے ایسے مذاکراتی عمل کی ابتدا کی کہ جس کی مثال نہیں ملتی۔ امن کے لیے اس کی کوششیں بالاخر کامیاب ہوئیں اور کیمپ ڈیوڈ سمجھوتہ عمل میں آیا۔

سادات نے اپنی خود آگاہی' تخیل اور ضمیر کو کام میں لاتے ہوئے ذاتی لیڈرشپ استعمال کی اور اپنے بنیادی زاویہ نظر کو تبدیل کر لیا۔ اس نے صورتِ حال کو دیکھنے کا انداز ہی تبدیل کر لیا۔ اس نے اپنے اثر کے دائرے کے مرکز پر کام کیا اور اس زاویہ نظر کی تبدیلی سے رویے اور سوچ کی وہ تبدیلیاں سامنے آئیں جنہوں نے اس کے تعلق کے دائرے میں کروڑوں لوگوں کی زندگیوں کو متاثر کیا۔

اپنی خود آگاہی پر کام کے دوران ہم میں سے بہت سوں کو اپنی بہت سی تحریروں کی غیر اثریت کا احساس ہوتا ہے۔ اپنی بہت ساری ایسی پکی عادات کی خبر ملتی ہے کہ جو ہماری شخصیت

کے ساتھ میل نہیں کھاتیں اور نہ ہی ان کا کوئی تعلق ان چیزوں کے ساتھ ہوتا ہے کہ جن کو ہم زندگی میں واقعی اہم سمجھتے ہیں اور ان کی قدر کرتے ہیں۔ عادت نمبر 2 کہتی ہے کہ ہمیں ان تحریروں کے ساتھ نہیں رہنا چاہیے۔ ہماری ذمہ داری ہے کہ ہم اپنے تخیل کو استعمال کریں اور تخلیقی قوتوں کو کام میں لاتے ہوئے اپنے لیے نئی اور موثر تحریریں لکھیں۔ ایسی تحریریں جو ہماری گہری اقدار اور صحیح اصولوں کے زیادہ قریب ہوں اور انہیں بامعنی بنا سکیں۔

مثال کے طور پر تصور کریں کہ میں اپنے بچوں کے سلسلے میں بہت زیادہ ردِ عمل کا اظہار کرتا ہوں اور مجھے جب بھی یہ احساس ہوتا ہے کہ یہ اب کوئی غیر مناسب حرکت کرنے والے ہیں تو اسی لمحے پریشانی اور الجھن کی وجہ سے میرے پیٹ میں ہلچل شروع ہو جاتی ہے۔ مجھے میری مدافعاتی دیواریں اوپر کی طرف اٹھتی محسوس ہوتی ہیں اور ایسے لگتا ہے کہ میں کسی جنگ کی تیاری کر رہا ہوں۔ میری توجہ ان کی زندگی کے لیے طویل المیعادی تیاری اور نشوونما کی بجائے ان کے موجود رویوں اور ان کے مسائل پر زیادہ ہے۔ میں ان کے ساتھ معمولی جھگڑوں میں جیتنا چاہتا ہوں اور مجھے بڑی جنگ کی کوئی پروا نہیں۔

میں اپنے ہتھیار نکالتا ہوں، اپنی عمر کی برتری اور مقتدر حیثیت کے ساتھ ان پر یا چیختا ہوں یا ان کی بے عزتی کرتا ہوں یا انہیں دھمکیاں دیتا اور سزا دیتا ہوں۔ اور میں جیت جاتا ہوں، پھر میں کامیابی کے احساس کے ساتھ اپنے رشتوں کے بکھرے ہوئے ملبے کے درمیان کھڑا ہوتا ہوں اور میرے بچے بظاہر بڑے مودب مگر اندر سے احساسِ بغاوت کے ساتھ اپنے احساسات کو دباتے رہتے ہیں اور یہ لاوا انتہائی بھونڈے انداز میں بعد میں کبھی بہہ نکلتا ہے۔

اب اگر میں ایسے جنازے میں بیٹھا ہوں کہ جسے ہم نے شروع میں تصور کیا تھا اور میرا ایک بچہ میرے بارے میں گفتگو کرنے والا ہے تو ظاہر ہے کہ میں چاہوں گا کہ اس کی زندگی، تعلیم و تربیت اور کامیابی کی وہ تصویر ہو جو کہ سالہا سال اسے انتہائی پیار اور محبت کے ساتھ میری طرف سے میسر آئی ہو، نا کہ میں یہ چاہوں گا کہ وہ لڑائیوں اور فوری حل کے لیے چپقلشوں کے دوران آنے والے زخم دکھائے۔ میں چاہوں گا کہ اس کے دل و دماغ گزارے ہوئے اچھے وقتوں کی خوشگوار اور گہری یادوں سے بھرے ہوں۔ میں چاہوں گا کہ وہ مجھے ایک مشفق باپ کے طور پر یاد کرے کہ جس نے اس کی نشوونما کی مختلف منزلوں کے دُکھ سُکھ اٹھائے ہوں۔ میں چاہوں گا کہ وہ ان موقعوں کو یاد کرے کہ جب وہ اپنی مشکلات اور الجھنیں لے کر میرے پاس آیا کرتا تھا اور کس طرح میں اسے پیار سے سنا کرتا تھا اور اس کی مدد کیا کرتا تھا۔ گو کہ میں یہ نہیں چاہتا کہ وہ مجھے ہر لحاظ سے کامل انسان کے طور پر یاد کرے لیکن بہرحال

میں یہ ضرور چاہوں گا کہ وہ یہ ضرور کہے کہ میرے باپ نے جو کچھ بھی ممکن تھا وہ میرے لیے کیا اور یہ کہ میں سب سے زیادہ اسے چاہتا ہوں۔

میری ان تمام توقعات کی وجہ دراصل ایک گہری سطح پر میرا یہ احساس ہے کہ مجھے اپنے بچے انتہائی عزیز ہیں اور میں ان کا قدردان ہوں۔ میں ان سے شدید محبت کرتا ہوں اور ان کا مددگار بننا چاہتا ہوں۔ مجھے اپنے باپ کی حیثیت کا بڑا احساس ہے۔

لیکن یہ تمام اقدار مجھے ہمیشہ نظر نہیں آتیں۔ میں سطحی چیزوں سے گہرے طور پر الجھا رہتا ہوں اور وہ جس کی سب سے زیادہ اہمیت ہے، روزمرہ کے مسائل کی تہوں کے نیچے دبا رہتا ہے۔ میں ردِ عملی ہو جاتا ہوں اور میں ہر روز جس طرح اپنے بچوں سے ملتا ہوں اور ان سے لڑتا ہوں، یہ میرے ان کے بارے میں اصل اور گہرے احساس سے ذرہ برابر میل نہیں کھاتا۔

چونکہ مجھ میں خود آگاہی ہے، تخیل ہے اور ضمیر ہے لہٰذا میں اپنی گہری اقدار کا تجزیہ کر سکتا ہوں۔ میں یہ دیکھ سکتا ہوں کہ میں جس تحریر کے زیرِ اثر زندہ ہوں اس کا میری اصل اقدار کے ساتھ کوئی تعلق نہیں ہے، میری زندگی میرے اپنے طے شدہ Proactive پلان کا نتیجہ نہیں ہے بلکہ اس پہلی تحقیق کا نتیجہ ہے جو کہ میں نے حالات اور دوسرے لوگوں پر چھوڑ رکھی تھی اور یہ کہ میں بدل سکتا ہوں۔ میں اپنی یاد کی بجائے اپنے تخیل کے ذریعے اپنی زندگی گزار سکتا ہوں۔ میں اپنے محدود کر دینے والے ماضی کے بجائے اپنی بے حد صلاحیتوں کے ساتھ اپنے آپ کو جوڑ سکتا ہوں اور میں خود اپنی پہلی تخلیق کر سکتا ہوں۔

آخر کو ذہن میں رکھ کر شروع کرنے کا مطلب یہ ہے کہ بحیثیت والدین اور زندگی میں دوسری مختلف حیثیتوں کو میں اس طرح اپناؤں کہ وہ میری اقدار سے ہم آہنگ رہیں اور میری سمت سیدھی اور صاف رہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ پہلی تخلیق کی ذمہ داری میں خود اٹھاؤں اور اپنی تحریر دوبارہ یوں لکھوں کہ یہ میرے زاویہ نظر کو، کہ جس سے میرے رویوں اور رجحانات کی بنیاد اٹھتی ہے، سے ہم آہنگ رہے اور میری گہری اقدار اور صحیح اصولوں سے منسلک رہے۔ اس کا یہ مطلب بھی ہے کہ اپنے ہر دن کا آغاز اقدار کو اپنے ذہن میں مضبوطی کے ساتھ بٹھا کر کیا جائے اور پھر مشکلات اور چیلنجوں کا سامنا کرنا پڑے تو پھر انسان انہی اقدار کی بنیاد پر فیصلہ کرے۔ میں اپنے تشخص کے ساتھ عمل پیرا ہو سکتا ہوں۔ میرے لیے ضروری نہیں ہے کہ میں جذبات اور معاملات پر اپنا ردِ عمل دکھاؤں۔ میں صحیح معنوں میں Proactive ہو سکتا ہوں اور میری طاقت کا ماخذ میری اقدار بن سکتی ہیں کیونکہ میری اقدار بالکل شفاف اور سیدھی ہیں۔

ذاتی مشن کا بیان

انجام کو ذہن میں رکھ کر شروع کرنے کا سب سے موثر طریقہ جو میں جانتا ہوں، وہ اپنے ذاتی مشن یا فلسفے یا نظریات کو سنوارنا اور اسے بیان کرنا ہے۔ اس کا مرکز اس بات پر ہوتا ہے کہ آپ کیا بننا چاہتے ہیں (کردار) اور کیا کرنا چاہتے ہیں (خدمات اور کامیابیاں) اور اس کا مرکز آپ کی اقدار اور آپ کے اصول ہوتے ہیں کہ جن کی بنیاد پر آپ اور آپ کے اعمال کھڑے ہوتے ہیں۔ چونکہ ہر شخص منفرد ہے لہٰذا اس کے ذاتی مشن کے بیان میں اس انفرادیت کی جھلک ہونی چاہیے، اس کے انداز میں بھی اور اس کے متن میں بھی۔ میرے دوست رولف کر (Rolfe Kerr) نے اپنے ذاتی نظریات کو یوں بیان کیا ہے:

- پہلے گھر میں کامیاب ہو۔
- پھر خدائی مدد طلب کرو اور اس کے قابل بنو۔
- ایمانداری پر کبھی سمجھوتہ نہ کرو۔
- شامل لوگوں کو ہمیشہ یاد رکھو۔
- فیصلہ کرنے سے پہلے دونوں اطراف کو سنو۔
- دوسروں سے مشورہ لو۔
- جو حاضر نہیں ان کا دفاع کرو۔
- نیک دل بھی رہو اور ساتھ ہی ساتھ فیصلہ کن بھی رہو۔
- ہر سال ایک نیا ہنر ضرور سیکھو۔
- کل کرنے والے کاموں کے بارے میں آج پلاننگ کرو۔
- انتظار کے دوران ہمت سے کام لو۔
- مثبت رویہ اپناؤ۔
- حسِ مزاح قائم رکھو۔
- اپنی شخصیت میں اور اپنے کام میں ایک ترتیب رکھو۔
- اپنی غلطیوں سے مت ڈرو، ڈرو تو ان غلطیوں کو صحیح کرنے کے تخلیقی اور مثبت رویے کے فقدان سے ڈرو۔
- اپنے پیشے میں اپنے سے کمتر ساتھیوں کی کامیابیوں کو ان کے لیے آسان بناؤ۔
- جتنا بولتے ہو اس سے دُگنا سنو۔
- اپنی تمام اہلیت اور کوشش درپیش کام پر مرکوز کردو اور اس بات کے بارے

میں متفکر نہ ہو کہ اگلے کام کا کیا بنے گا اور تمہاری ترقی کب ہوگی۔

ایک خاتون جو اپنے کام کی اقدار اور اپنی فیملی کے درمیان توازن کی تلاش میں تھی، اس نے اپنے ذاتی مشن کے احساس کو ذرا مختلف لفظوں میں بیان کیا:

"میں اپنے پیشے اور اپنی فیملی کے درمیان بہترین توازن حاصل کرنے کی کوشش کروں گی اس لیے کہ دونوں میرے لیے اہم ہیں۔

میرا گھر ایک ایسی جگہ ہوگی جہاں میں، میری فیملی، میرے دوست اور مہمان سکون، شانتی، خوشی اور خوشگواری محسوس کر سکیں۔ میری کوشش ہوگی کہ میں اس کے ماحول کو صاف ستھرا رکھ سکوں اور میرے گھر میں ایک قرینہ رہے لیکن ساتھ ہی ساتھ اس میں آرام سے رہا بھی جا سکے۔ میں اس سلسلے میں پوری حکمت عملی اپناؤں گی کہ ہم گھر میں کیا کھاتے ہیں، پڑھتے ہیں، دیکھتے ہیں اور کرتے ہیں۔ میری خاص طور پر کوشش ہوگی کہ میں اپنے بچوں کو پیار کرنا سکھا سکوں، انہیں پڑھنا سکھا سکوں اور انہیں ہنسنا سکھا سکوں اور ان کے ساتھ مل کر ان کی منفرد صلاحیتوں کو اُجاگر کرنے میں ان کی مدد کر سکوں۔ میں اپنے جمہوری معاشرے کی آزادی، حقوق اور ذمہ داریوں کی بہت قدردان ہوں۔ میں ایک باخبر اور باشعور شہری بنوں گی اور سیاسی عمل میں شریک رہوں گی تاکہ میں اس بات کو یقینی بنا سکوں کہ میری آواز سنی جائے اور میرا ووٹ شمار کیا جا سکے۔

میں ایک ایسی خاتون بنوں گی جو چیزوں کو خود شروع کرتی ہے اور اپنی زندگی کے اہداف پورے کرنے کے لیے قدم اٹھا لینے کا حوصلہ رکھتی ہے۔ میں حالات اور مواقعوں پر اثرانداز ہوں گی بجائے اس کے کہ وہ مجھے کنٹرول کریں۔ میں ہمیشہ اپنے آپ کو تباہ کن عادات سے بچا کر رکھوں گی۔ میں ایسی عادات اپناؤں گی کہ جو مجھے پرانے لیبل اور حدود سے چھٹکارا دلا سکیں اور مجھے اپنی صلاحیتوں کو بڑھانے میں مددگار ثابت ہو سکیں اور جن کی مدد سے چناؤ کرنے کے زیادہ مواقع میسر آ سکیں۔

میری دولت میری محکوم ہوگی بجائے اس کے کہ وہ میری آقا بن جائے۔ میں آہستہ آہستہ معاشی خود انحصاری حاصل کروں گی۔ میری خواہشات، میری ضروریات اور میرے ذرائع پر منحصر ہوں گی۔ گھر اور کار کے سلسلے میں طویل المیعاد قرضوں کے علاوہ میں کوشش کروں گی اور کسی قسم کا قرضہ نہ لوں۔ میں اپنی کمائی سے کم خرچ کروں گی اور باقاعدگی کے ساتھ کچھ بچت بھی کروں گی اور یا اپنی کمائی کے ایک حصے

کو کسی سکیم میں لگاؤں گی۔

اور مزید یہ کہ میں اپنی دولت، اپنی صلاحیتوں کو دوسروں کے لیے زندگی کو زیادہ خوشگوار بنانے میں بھی لگاؤں گی۔ اس کے لیے میری خدمات بھی حاضر ہوں گی اور عطیات بھی"۔

ذاتی مشن کے بیان کو آپ انفرادی آئین بھی کہہ سکتے ہیں۔ امریکہ کے آئین کی طرح یہ بنیادی طور پر ناقابلِ تبدیل ہوتا ہے۔ پچھلے دو سو سالوں میں اس میں فقط چھبیس ترمیمیں ہوسکی ہیں اور ان میں سے دس اصل حقوق کی دستاویز (Bill of Rights) میں ہوسکی ہیں۔

امریکہ کا آئین ایک ایسا معیار فراہم کرتا ہے کہ جس کی بنیاد پر ملک کے سارے قوانین کو جانچا جاتا ہے۔ یہ وہ دستاویز ہے کہ صدر امریکہ اپنے حلف میں اس کی پاسداری اور حفاظت کا عہد کرتا ہے۔ یہ وہ معیار ہے کہ جس کی بنیاد پر لوگوں کو شہریت فراہم کی جاتی ہے۔ یہ وہ بنیاد اور مرکز ہے کہ جو لوگوں کو اس بات کا اہل بناتا ہے اور حوصلہ دیتا ہے کہ وہ قومی زندگی کے بڑے بڑے حادثوں پر قابو پاسکیں مثلاً خانہ جنگی، ویتنام یا واٹر گیٹ۔ یہ ایک تحریری معیار ہے، ایک ایسا بنیادی معیار کہ جس کے ذریعے سے باقی ہر چیز جانچی جاتی ہے اور اسے ایک سمت دی جاتی ہے۔

یہ آئین آج بھی قائم ہے اور ایک اہم کردار ادا کر رہا ہے اس لیے کہ اس کی بنیاد درست اصولوں پر کھڑی ہے۔ ایسے عیاں حقائق پر کھڑی ہے کہ جو "آزادی کی دستاویز" (Declaration of Independence) کی رُوح ہیں۔ یہی وہ اصول ہیں کہ جو اس آئین کو مضبوطی عطا کرتے ہیں اور اسے وقت کی پابندیوں سے آزاد کرتے ہیں۔ چاہے معاشرتی ابہام ہو یا تبدیلی کا دور ہو، آئین مشعلِ راہ کا کام کرتا رہتا ہے۔ "ہمارا منفرد تحفظ" تھامس جیفرسن (Thomas Jeferson) نے کہا تھا "اس بات میں پنہاں ہے کہ ہمارے پاس ایک لکھا ہوا آئین موجود ہے۔"

درست اصولوں پر مبنی ذاتی مشن کا بیان بھی انسان کو اسی قسم کا معیار فراہم کرتا ہے۔ یہ ذاتی آئین بن جاتا ہے کہ جس کی بنیاد پر آپ ایسے بڑے اور اہم فیصلے کرسکتے ہیں کہ جو آپ کو نئی سمت عطا کریں۔ جب ہم پیچیدہ حالات میں گھرے ہوں اور جذبات ہم پر حاوی ہوں، روزمرہ زندگی میں کئی ایسے موقعوں پر بھی یہ ہمارا مددگار ہوتا ہے۔ تبدیلی کے عمل کے دوران یہ افراد کو ویسی ہی مضبوطی عطا کرتا ہے اور انہیں وقت کی پابندیوں سے آزاد کرتا ہے۔

لوگوں کے لیے تبدیلی کے عمل کو سہارنا آسان نہیں ہوتا تاوقتیکہ ان کے اندر ایک چیز

ایسی ہو کہ جسے تبدیل نہ کیا جا سکے۔ جو چیز ہمیں یہ اہلیت بخشتی ہے کہ ہم تبدیل ہو سکیں، ہمارے اندر وہ ایک مستقل، نہ بدلنے والا احساس ہے کہ ہم کون ہیں، کیا چاہتے ہیں اور ہم کس چیز کی زیادہ قدر کرتے ہیں۔

اگر ہمارے پاس ذاتی مشن ہے تو پھر ہم تبدیلیوں کے ساتھ بہہ سکتے ہیں۔ ہمیں اس کے لیے نہ کسی خاص تیاری کی ضرورت ہوتی ہے اور نہ اس سلسلے میں متعصب ہونے کی۔ ہمیں تبدیلی سے گھبرانے کی ضرورت نہیں ہوتی اور ہم یہ نہیں چاہتے کہ پہلے ہم اپنی ہر چیز کو قرینے سے رکھ لیں، اپنی ڈھب پر لے آئیں تاکہ ہم حقیقت کے ساتھ نبھا کر سکیں۔

ہمارا ذاتی ماحول بھی تیز رفتاری کے ساتھ تبدیل ہو رہا ہے۔ یہ تیز رفتار تبدیلی بہت سے ایسے لوگوں کو تھکا دیتی ہے کہ جو یہ سمجھتے ہیں کہ وہ اس رفتار کا مقابلہ نہیں کر سکتے اور زندگی سے نبرد آزما نہیں ہو سکتے۔ وہ ردِ عملی ہو جاتے ہیں اور ہار مان لیتے ہیں اور اس امید اور انتظار میں زندگی بتانے لگتے ہیں کہ کبھی تو حالات موافق ہو جائیں گے۔

لیکن اس طرح ہونا نہیں چاہیے۔ وکٹر فرینکل نے جرمنی کے نازی کیمپ کی کال کوٹھڑی میں بیٹھ کر موت کے سائے میں جہاں Proactivity کا اصول سیکھا، وہاں اس نے زندگی میں مقصدیت کی اہمیت بھی سیکھی اور زندگی کے معنی بھی سیکھے۔ بعد میں اس نے اپنا ایک فلسفہ سوچا جسے وہ Logotherapy کہتا تھا۔ Logotherapy کا نچوڑ یہ ہے کہ بہت سی نام نہاد ذہنی اور جذباتی بیماریاں دراصل زیرِ سطح بے معنی پن اور کھوکھلے پن کا اظہار ہوتی ہیں۔ Logotherapy (جو کہ ایک طریقہ علاج بھی ہے) اس زیرِ سطح معنویت کو ختم کر کے انسان کو اس اہل بناتی ہے کہ وہ اپنی انفرادیت کا کھوج لگائے، اپنے معنی تلاش کرے اور زندگی کے مشن کو سمجھے۔

اگر آپ کو اس طرح سے اپنے مشن کا احساس ہو جائے تو پھر سمجھیں کہ آپ نے اپنی Proactivity کا جوہر پا لیا ہے۔ پھر آپ کو دور تک دیکھنے والی نظر بھی مل جاتی ہے کہ جس کے ذریعے آپ اپنی زندگی کو ایک سمت دے سکتے ہیں۔ اس بنیادی سمت کے مل جانے کے بعد پھر آپ اپنے طویل المیعاد اور فوری اہداف کو دیکھ سکتے ہیں۔ آپ کے پاس ایسے لکھے ہوئے آئین کی طاقت آ جاتی ہے کہ جس کی بنیاد میں درست اصول ہوتے ہیں پھر اس کے مقابل آپ اپنے وقت کے صحیح اور موثر استعمال کے بارے میں، اپنی صلاحیتوں کے بارے میں اور اپنی انرجی کے استعمال کے بارے میں پرکھ سکتے ہیں۔

دائرے کے عین درمیان

اپنے ذاتی مشن کا بیان تیار کرنے کے لیے ہمیں اپنے اثر کے دائرے کے عین درمیان سے شروع کرنا چاہیے' اس دائرے کے عین مرکز میں ہمارے بنیادی زاویہ ہائے نظر ہوتے ہیں- وہ عدسے کہ جن کی مدد سے ہم اس دنیا کو دیکھتے ہیں-

یہیں ہمارا واسطہ اپنی نظر اور اپنی اقدار سے پڑتا ہے- یہی وہ جگہ ہے کہ جہاں ہم اپنی ودیعت کی گئی خود آگہی کے ذریعے اپنے نقشوں کی جانچ کرتے ہیں اور اگر ہم صحیح اصولوں کے قدردان ہیں تو یہ دیکھتے ہیں کہ کیا ہمارے نقشے علاقے کو صحیح بیان کرتے ہیں اور کیا ہمارے زاویہ ہائے نظر درست اصولوں اور حقائق پر کھڑے ہیں- یہی وہ مقام ہے کہ جہاں ہم اپنے ضمیر کی دولت کو بروئے کار لاتے ہوئے اور اسے ایک قطب نما کے طور پر استعمال کرتے ہوئے اپنی مخفی اور منفرد صلاحیتوں کو تلاش کر سکتے ہیں اور اس بات کا اندازہ کر سکتے ہیں کہ زندگی میں کہاں کہاں ہم زیادہ سے زیادہ اپنا حصہ ڈال سکتے ہیں- یہاں ہم اپنے تخیل کے زور پر اپنی خواہش کے مطابق آخر کو ذہنی طور پر تخلیق کر سکتے ہیں اور اپنے "شروع" کو ایک سمت اور مقصد عطا کر سکتے ہیں اور اپنے ذاتی آئین کے ساتھ مطابقت پیدا کر سکتے ہیں-

اور یہیں ہمیں اپنی کوششوں کا سب سے زیادہ صلہ بھی ملتا ہے- ہم جیسے جیسے اپنے اثر کے دائرے کے درمیان میں اپنی کوششوں کو مرکوز کرتے ہیں ویسے ویسے ہی ہمارا یہ دائرہ پھیلتا بھی چلا جاتا ہے اور یہ نہایت ارفع درجے کا PC کام ہے جو کہ ہماری زندگی کے ہر پہلو کو بڑے اہم طریقے سے پُراثر بناتا ہے- جو کچھ بھی ہماری زندگی کا مرکز ہو گا وہی ہمارے تحفظ، رہنمائی، بصیرت اور طاقت کا ذریعہ بھی ہو گا-

تحفظ : آپ کا اپنے بارے میں قدر کا احساس ہے- یہ آپ کی شناخت ہے' آپ کا جذباتی لنگر ہے' آپ کی خود اعتمادی ہے اور آپ کی ذات کی بنیادی قوت یا اس کا فقدان ہے-

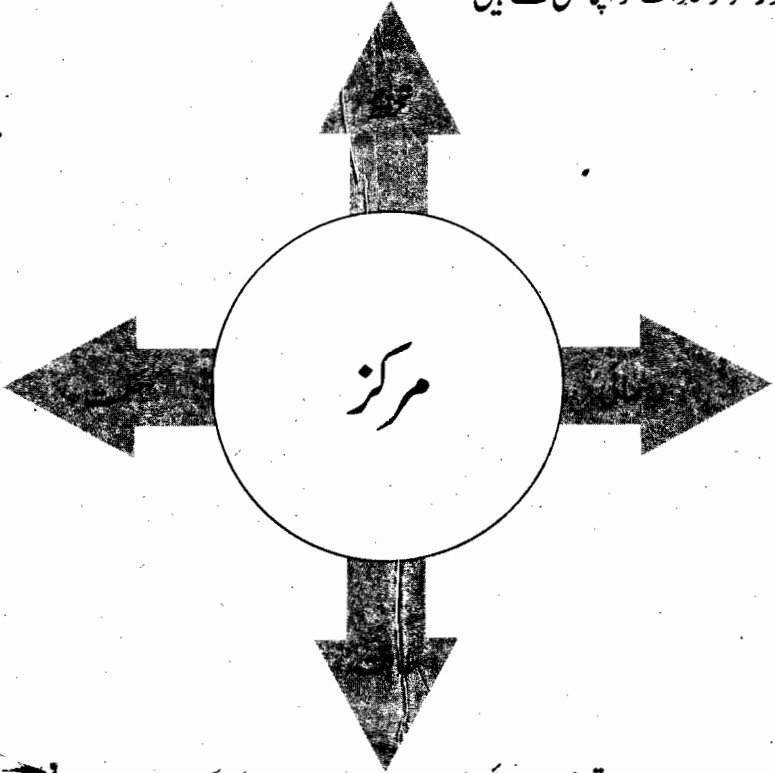
رہنمائی : سے مراد زندگی میں سمت کی موجودگی ہے- آپ کے اصولوں اور معیاروں کا احاطہ آپ کا نقشہ کرتا ہے- یہ وہ ان کہے معیار ہوتے ہیں کہ جو آپ کے لمحہ بہ لمحہ فیصلوں اور اعمال کی رہنمائی کرتے ہیں- یہ آپ کا ایک اندرونی حوالے کا سسٹم ہوتا ہے جو کہ آپ کے لیے باہر ہونے والے تمام واقعات کی تشریح کرتا ہے-

بصیرت : آپ کا زندگی کا تصور ہے- یہ آپ کے توازن کا احساس ہے- یہ احساس

کہ زندگی کی مختلف چولیں اور اصول کس طرح آپس میں ٹھک کر بیٹھتے ہیں- یہ ہمارے مشاہدے، سمجھ اور خیالات کا بھی احاطہ کرتی ہے- یہ ہماری مسلم اکائی اور مربوط جامعیت کی وجہ بھی ہے-

طاقت : ہمارے کچھ کر گزرنے کی اہلیت اور صلاحیت ہے- وہ قوت کہ جس کے بل بوتے پر ہم زندگی میں کچھ حاصل کر پاتے ہیں- یہ ہمارے چناؤ اور فیصلوں کے لیے انتہائی ضروری قوت ہے- اس کے ذریعے ہم اپنی پرانی اور پختہ عادات پر حاوی ہوسکتے ہیں اور نئی، اعلیٰ اور موثر عادات کو اپنا بھی سکتے ہیں-

ان چاروں...... تحفظ، رہنمائی، بصیرت اور طاقت...... کا ایک دوسرے پر انحصار ہوتا ہے- تحفظ اور صحیح رہنمائی سچی بصیرت عطا کرتے ہیں اور بصیرت ہماری طاقت کا پیش خیمہ بھی ہوتی ہے اور اسے جلا بھی بخشتی ہے- جب یہ چاروں عناصر ہم آہنگی کے ساتھ ایک دوسرے کے ساتھ بیک وقت موجود ہوں تو پھر یہ ایک متوازن کردار اور مکمل شخصیت کی عظیم طاقت میں ڈھل جاتے ہیں اور ایک انتہائی خوبصورت انداز میں مربوط شخصیت جنم لیتی ہے-

یہ زندگی کے قوت بخش عناصر زندگی کی تمام دوسری جہتوں کو بھی تقویت بخشتے ہیں- اور ان میں سے کوئی بھی نہ تو اپنے آپ میں سو فیصد مکمل ہے اور نہ ہی غیر اہم ہے- ان میں سے

جس کسی کو بھی آپ نے جتنا بھی اپنے اندر پیدا کر لیا ہو وہ زندگی میں پختگی کے سفر میں آپ کے کام آتا رہے گا۔ نچلی سطح پر یہ چاروں عناصر بہت کمزور ہیں۔ آپ کا انحصار بنیادی طور پر دوسروں پر اور حالات پر رہے گا اور ان چیزوں پر آپ کا کوئی کنٹرول نہیں ہوگا۔ لیکن اعلیٰ سطح پر آپ کے پاس مکمل کنٹرول ہوتا ہے۔ آپ کے پاس ایک اپنی طاقت ہوتی ہے۔ ایک ایسی بنیاد موجود ہوتی ہے کہ جس پر آپ بھرپور انداز میں ایک دوسرے پر انحصار پر مبنی تعلقات قائم کر سکتے ہیں۔

آپ کا "احساس تحفظ" دو انتہاؤں کے درمیان کہیں واقع ہوتا ہے۔ ایک انتہا پر شدید عدم تحفظ ہوتا ہے کہ جہاں آپ کی زندگی غیر مستحکم کرنے والی معمولی قوتوں سے بھی منتشر ہوتی رہتی ہے اور دوسری انتہا پر اپنے بارے میں گہری قدردانی اور ذاتی تحفظ کا احساس ہوتا ہے۔ آپ کی "رہنمائی" کی دو انتہائیں آپ کا معاشرتی آئینے پر اور دوسرے کمزور کر دینے والے عناصر پر مکمل انحصار اور اندرونی طور پر ایک مضبوط احساس سمت ہے۔ اسی طرح آپ کی "بصیرت" بھی دو انتہاؤں کے درمیان کہیں ہوتی ہے۔ ایک سطح پر انتہائی غلط نقشہ ہوتا ہے اور ہر چیز بدنما اور بے جوڑ ہوتی ہے اور دوسری سطح پر مکمل اور درست نقشہ ہوتا ہے جہاں ہر چیز اور اصول کا آپس میں تعلق بڑا واضح ہوتا ہے۔ آپ کی "طاقت" کی ایک انتہا مکمل جمود یا کٹھ پتلی کی ہے کہ جو کسی اور کے اشاروں پر چل رہی ہے اور دوسری انتہا Proactivity کی ہے کہ جہاں آپ اپنی طاقت کا استعمال اپنی اقدار کے مطابق خود کرتے ہیں بجائے اس کے کہ کوئی اور یا حالات آپ کو چلائیں اور استعمال کریں۔ ان تمام عناصر کا ان انتہاؤں کے درمیان وجود، نتیجے کے طور پر ان میں پیدا ہونے والا ربط، ہم آہنگی اور توازن اور آپ کی زندگی پر اس کی وجہ سے پیدا ہونے والا مثبت اثر ان تمام چیزوں کا انحصار آپ کے مرکز پر ہے، وہ بنیادی زاویہ نظر جو آپ کی اصل میں ہے۔

متبادل مراکز

ہم میں سے ہر ایک کا ایک مرکز ہوتا ہے۔ یہ علیحدہ بات ہے کہ ہم میں سے بہت سوں کو اس کا احساس نہیں ہوتا۔ نہ ہی عام طور پر ہمیں یہ معلوم ہوتا ہے کہ اس مرکز کا ہماری زندگی کے ہر پہلو پر کس قدر گہرا اور مکمل طور پر احاطہ کر لینے والا اثر ہوتا ہے۔

آیئے مختصر طور پر چند ایک مراکز یا لوگوں کے بنیادی زاویہ نظر کا جائزہ لیتے ہیں تاکہ ہم اس بات کو زیادہ بہتر طریقے سے سمجھ سکیں کہ یہ مراکز کس طرح پہلے بیان کیے گئے چار عناصر کو

متاثر کرتے ہیں اور نتیجتاً کس طرح ہماری زندگی کا مجموعی تاثر ابھرتا ہے۔

شادی کا مرکز

رشتہ ازدواج انسان کا سب سے قریبی، سب سے سکون بخش، سب سے دیرپا اور تقویت دینے والا انسانی رشتہ ہو سکتا ہے اور یہ قدرتی بات لگتی ہے کہ کوئی اپنے خاوند یا اپنی بیوی کو اپنا مرکز بنا لے۔

لیکن تجربہ اور مشاہدہ کچھ اور ہی بتاتے ہیں۔ کئی سالوں پر محیط اپنے کام کے دوران میں نے بہت سے ایسے لوگوں کے ساتھ کام کیا ہے کہ جن کو اپنی شادیوں میں بے انت مشکلات درپیش تھیں۔ ان تمام معاملات میں کہ جہاں کسی نے اپنے ساتھی کو اپنی زندگی کا مرکز بنا رکھا تھا وہاں مجھے ایک چیز ہمیشہ ضرور نظر آئی اور وہ تھی دوسرے پر شدید جذباتی انحصار۔

اگر ہم اپنے جذبات کی قدر و قیمت کا احساس بنیادی طور پر اپنی شادی سے اخذ کرتے ہیں تو پھر ہمارے اندر اس رشتے پر شدید قسم کا انحصار پیدا ہو جائے گا۔ ہم اپنے ساتھی کے موڈ، اس کے محسوسات، اس کے ہمارے ساتھ رویے اور سلوک سے زبردست طریقے سے متاثر ہوں گے۔ کوئی بھی بیرونی عنصر یا واقعہ ہمارے تعلقات کو زک پہنچا سکے گا۔ وہ چاہے نیا بچہ ہو، سسرال ہو، معاشی جھٹکا ہو، معاشرتی کامیابی ہو یا کچھ اور۔

جب ذمہ داریاں بڑھتی ہیں اور شادی تناؤ کا شکار ہوتی ہے تو پھر ہمارے اندر اپنی ان تحریروں کی طرف جھکاؤ پیدا ہوتا ہے کہ جو ہمیں ہماری نشوونما کے ابتدائی سالوں میں دی گئی تھیں لیکن یہی ہمارے ساتھی کے ساتھ بھی ہو رہا ہوتا ہے اور یہ تحریریں عام طور پر ایک دوسرے سے بہت مختلف ہوتی ہیں۔ بچوں، سسرال اور معاشی مسائل سے نپٹنے کے مختلف طریقے سامنے آتے ہیں۔ جب یہ رجحانات جو کہ بہت گہرے بھی ہوتے ہیں اور ایک دوسرے سے مختلف بھی، ہماری اپنی شادی پر جذباتی انحصار سے ملتے ہیں تو پھر شادی پر مرکوز اس تعلق کی تمام کمزوریاں سامنے آ جاتی ہیں۔

جب ہمارا کسی شخص پر انحصار بھی ہو اور اس سے ہمارا جھگڑا بھی پیدا ہو جائے تو پھر ہماری ضروریات اور جھگڑا دونوں بہت پیچیدہ شکل اختیار کر لیتے ہیں اور پھر یہ پیچیدگی مختلف صورتوں میں سامنے آتی ہے۔ محبت اور نفرت کے ملے جلے شدید جذباتی رد عمل، لڑائی یا فرار، بالکل الگ تھلگ ہو جانا، حملہ آور ہونا، بدمزگی، نفرت، سرد جنگ اور اسی طرح کے دوسرے نتائج سامنے آتے ہیں اور جب یہ سب کچھ ہوتا ہے تو پھر ہم مزید اپنے پس منظر کے رجحانات

اور عادات کی طرف لوٹنے لگتے ہیں تاکہ ہم اپنے رویے کو ٹھیک ثابت کر سکیں اور اپنے ساتھی پر حملہ آور ہو سکیں۔

ہم جب بھی کمزور ہوتے ہیں تو لامحالہ طور پر ہماری کوشش ہوتی ہے کہ ہم اپنے آپ کو مزید زخمی ہونے سے بچائیں۔ ایسے میں ہم کبھی طنز، کبھی مزاح اور کبھی تنقید کا سہارا لیتے ہیں یا کسی بھی ایسی چیز کا سہارا لیتے ہیں جو ہماری اندرونی کمزوری کو ڈھانپ کر رکھے اور اسے دوسرے کے سامنے آنے سے بچائے۔ دونوں ایک دوسرے کی طرف سے محبت میں پہل کا انتظار کرتے رہتے ہیں۔ دوسرے کی طرف سے ایسا نہ ہونے پر ان میں مایوسی پیدا ہوتی ہے اور ساتھ ہی ساتھ ان میں یہ یقین پیدا ہونے لگتا ہے کہ انہوں نے دوسرے پر جو الزام لگا رکھے ہیں وہ ٹھیک ہی ہیں۔

ایسے تعلق میں جب سب کچھ ٹھیک نظر آ رہا ہو تو دراصل یہ بڑا عارضی اور غیر محفوظ سا ہوتا ہے چونکہ اس میں رہنمائی وقتی جذبات سے اخذ کی گئی ہوتی ہے۔ ایک دوسرے پر منفی انحصار اور اس پر مبنی تعلق میں بصیرت اور طاقت کہیں کھو جاتی ہے۔

خاندان کا مرکز

ایک اور عام مرکز خاندان ہوتا ہے اور یہ بھی بظاہر تو بہت قدرتی اور مناسب لگتا ہے۔ اگر اس پر توجہ دی جائے اور اسے مضبوط کیا جائے تو یہ گہرے تعلق کے عظیم مواقع فراہم کرتا ہے جس میں کہ پیار بھی ہوتا ہے، شراکت بھی ہوتی ہے اور وہ سب کچھ ہوتا ہے کہ جس سے زندگی خوبصورت اور بھرپور رہے لیکن اگر اسے مرکز بنا لیا جائے تو انہی تمام چیزوں کو تباہ کر دیتا ہے کہ جو ایک خاندان کی کامیابی کے لیے ضروری ہوتی ہیں۔

جن لوگوں کا مرکز خاندان ہوتا ہے وہ اپنے تحفظ اور ذاتی قدر و قیمت کا احساس، خاندانی روایات اور اس کی شہرت سے اخذ کرتے ہیں۔ لہٰذا ان میں ایک کمزوری پیدا ہو جاتی ہے، جب بھی ان خاندانی روایات میں کوئی تبدیلی آئے گی یا اس کی شہرت کو کوئی نقصان پہنچے گا تو وہ بہت برے طریقے سے متاثر ہوں گے۔

وہ والدین جن کا مرکز خاندان ہوتا ہے وہ جذباتی طور پر آزاد نہیں ہوتے اور نہ ہی ان میں اتنی طاقت ہوتی ہے کہ وہ اپنے بچوں کی پرورش خالصتاً ان کی فلاح کو ذہن میں رکھ کر کریں۔ اگر ان کے اپنے احساس تحفظ کا منبع ان کا خاندان ہے تو پھر محض بچوں میں اچھا سمجھے جانے کی خاطر وہ اپنے بچوں کی اصل نشوونما، تربیت اور افزائش کو پس پشت ڈال دیں گے۔ یا

پھر ان کی ساری توجہ اس بات پر ہوگی کہ بچوں کا رویہ وقت کے مطابق مناسب اور درست رہے- ہر وہ رویہ جسے وہ غیر مناسب سمجھتے ہیں ان کو غیر محفوظ کر دیتا ہے- چونکہ وقتی جذبات ان کی رہنمائی کر رہے ہوتے ہیں لہٰذا وہ یونہی اپ سیٹ ہو جاتے ہیں- ایک قدرتی انداز میں وہ چیزوں پر فوری رد عمل کا اظہار کرنے میں مصروف رہتے ہیں- بجائے اس کے کہ وہ بچوں کی طویل المیعادی تربیت اور ترقی پر توجہ دیں- یہ بچوں پر چیختے چلاتے ہیں، ضروریات سے زیادہ رد عمل کا اظہار کرتے ہیں، سزا دیتے ہیں اور غم و غصہ دکھاتے ہیں- بچوں کو بڑا مشروط قسم کا پیار کرتے ہیں اور ان میں ایک جذباتی انحصار پیدا کر دیتے ہیں یا خود ان پر انحصار کرنے لگتے ہیں اور نتیجتاً انہیں باغی بنا دیتے ہیں-

پیسے کا مرکز

ایک اور بہت عام اور منطقی مرکز پیسہ ہے- لوگ زندگی بھر پیسہ بنانے کے چکر میں رہتے ہیں- کچھ بھی کرنے کے لیے معاشی تحفظ ضروری ہے اور یہی آپ کو کچھ کرنے کے مواقع فراہم کرتا ہے- ضروریات کی اگر درجہ بندی کی جائے تو طبعی استحکام اور معاشی تحفظ سب سے پہلے آتے ہیں- دوسری ضروریات کا (عام طور پر) اس وقت تک سوال ہی نہیں اٹھتا جب تک کہ یہ پہلی دو ضروریات پوری نہ ہوں-

ہم میں سے زیادہ تر لوگ معاشی پریشانیوں میں مبتلا ہوتے ہیں- ہمارے ماحول میں بہت سی طاقتیں ہماری معاشی صورت حال پر اثر انداز ہوتی ہیں یا ہو سکتی ہیں اور یہ صورت حال ہمارے اندر ایک ڈر قائم رکھتی ہے گو کہ یہ ضروری نہیں کہ ہماری شعوری سطح پر بھی رہے-

بہت مرتبہ پیسہ کمانے کی بہت اچھی اور مناسب وجوہات ہوتی ہیں مثلاً اپنے خاندان کی فلاح کی خواہش- اور یہ بہت اہم ہے لیکن اگر پیسہ کمانے پر یوں توجہ دی جائے کہ اسے اپنی سوچ کا مرکز ہی بنا لیا جائے تو پھر یہ آپ کی اچھی اور مناسب وجوہات پر بھی پانی پھیر دے گا-

ذرا اپنے ذہن میں ایک بار پھر زندگی کو تقویت بخشنے والی انہی چار قوتوں کو لائیں یعنی تحفظ، رہنمائی، بصیرت اور طاقت- اب تصور کریں کہ میں اپنا سارا احساس تحفظ اپنی نوکری یا اپنی کمائی یا اپنی راس سے اخذ کرتا ہوں اب چونکہ ان معاشی بنیادوں پر بہت سے عناصر کارفرما ہوتے ہیں لہٰذا میں ان پر منفی انداز میں اثر انداز ہونے والے کسی بھی عنصر سے بہت زیادہ گھبرا جاتا ہوں، بے چینی محسوس کرتا ہوں، غیر محفوظ محسوس کرتا ہوں اور دفاعی رویہ اختیار کر لیتا ہوں- جب میرا ذاتی قدر و قیمت کا احساس ہی میری جمع پونجی سے ہے تو ظاہر ہے کہ اس جمع

پونجی پر کسی قسم کی ضد مجھے بہت بے چین اور کمزور کر دے گی۔ لیکن کام اور پیسہ نہ تو کسی قسم کی رہنمائی دیتے ہیں اور نہ بصیرت عطا کرتے ہیں۔ بس ایک محدود سی طاقت اور احساس تحفظ فراہم کرتے ہیں۔ پیسے پر مرکزیت کی حدود کا اندازہ بہت آسانی سے اس وقت ہو جاتا ہے جب مجھے زندگی میں کسی بحران کا سامنا ہو یا پھر میرے کسی پیارے کو یہ صورتِ حال درپیش ہو جائے۔

پیسے کو اپنا مرکز بنا لینے والے لوگ اپنی فیملی اور دوسری ترجیحات کو ثانوی بنا لیتے ہیں اور اس خیال میں رہتے ہیں کہ باقی لوگ آرام سے سمجھ جائیں گے کہ معاشی تقاضے بہرحال بنیادی ہوتے ہیں۔ میں ایک باپ کو جانتا ہوں کہ جو اپنے بچوں کے ساتھ سرکس دیکھنے کے لیے گھر سے نکلنے ہی والا تھا کہ فون کی گھنٹی بجی اور اسے کام پر آنے کے لیے کہا گیا۔ اس نے سرکس پر جانے کے لیے بہت عرصے سے بچوں کے ساتھ وعدہ کر رکھا تھا۔ جب کام سے فون آیا تو اس نے آنے سے انکار کر دیا۔ جب اس کی بیوی نے کہا کہ تمہیں میرا خیال ہے کہ کام پر چلے جانا چاہیے تھا تو اس نے جواب دیا کہ کام تو دوبارہ کبھی آ جائے گا لیکن میرے بچوں کا بچپنا واپس نہیں آئے گا۔ آنے والی تمام زندگی کے لیے اس کے بچوں کے ذہن میں یہ بظاہر چھوٹی سی بات رہے گی کہ کس طرح ان کے والد نے اپنی ترجیحات طے کی تھیں اور ان کی یاد میں یہ بات صرف ایک سبق آموز واقعہ کے طور پر نہیں بلکہ ان کے والد کے پیار کے خوبصورت اظہار کے طور پر ان کے دلوں میں رہے گی۔

کام کا مرکز

کام کو اپنا مرکز بنانے والے لوگ اس کی لت میں مبتلا ہو جاتے ہیں۔ وہ اتنے کامی بن جاتے ہیں کہ پھر چاہے انہیں اپنی صحت کی قربانی دینی پڑے یا رشتوں کی یا زندگی کی دوسری اہم باتوں کی، وہ بے پرواہ ہو جاتے ہیں۔ ان کی بنیادی شناخت ہی کام کے حوالے سے ہوتی ہے "میں ایک ڈاکٹر ہوں، میں ایک ادیب ہوں، میں ایک ایکٹر ہوں"۔

چونکہ ان کی شناخت اور قدر و قیمت کا احساس ان کے کام میں لپٹا ہوتا ہے ان کے تحفظ کو تب خطرہ لاحق ہو جاتا ہے کہ جب ان کے کام پر کچھ اور اثر انداز ہو۔ ان کی رہنمائی بھی کام کے مطالبوں سے اخذ شدہ ہوتی ہے اور ان کی بصیرت اور طاقت بھی بس ان کے کام کے محدود دائرے ہی میں ہوتی ہے اور اس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ وہ زندگی کے دوسرے پہلوؤں اور شعبوں میں بے اثر ہو جاتے ہیں۔

ملکیت کا مرکز

بہت سارے لوگوں کی زندگی میں ان کی تحریک محض ملکیت ہوتی ہے اور یہ ملکیت صرف مادی اشیاء یعنی نئے اور فیشن ایبل کپڑے، گھر، کار، زیور ہی نہیں ہوتیں بلکہ غیر مرئی چیزیں مثلاً شہرت، عظمت اور سماجی رتبہ وغیرہ بھی ہوتی ہیں۔ ہم میں سے بہت سے لوگ اپنے اپنے تجربات کی روشنی میں یہ جانتے ہیں کہ یہ کس قدر خامیوں والا مرکز ہے۔ کس قدر تیزی سے یہ سب کچھ ختم ہو سکتا ہے اور اس پر کتنے بیرونی عناصر اثر انداز ہو سکتے ہیں۔

اگر میرا احساس تحفظ اپنی شہرت میں ہے تو پھر میری زندگی ہر وقت ایک خطرے اور خوف کی حالت میں رہے گی۔ سب ایک دم کھو نہ جائے یا کوئی اسے چرا نہ لے۔ اگر میں کسی ایسے شخص کے مقابل ہوں جو مجھ سے زیادہ امیر ہے تو میں ایک احساس کمتری میں ڈوب جاؤں گا۔ میرا اپنی قدر و قیمت کا احساس ڈولتا رہے گا۔ مجھے اپنے اندر استحکام محسوس نہیں ہو گا اور میں اپنے پاؤں زمین پر مضبوطی سے جما کر کھڑا نہیں ہو سکوں گا۔ میں ہمہ وقت اپنی ملکیت، جائیداد، تحفظات، رتبے اور شہرت کی حفاظت اور اس کے دوام کی کوشش ہی میں لگا رہوں گا۔

ہم سب نے ایسی کہانیاں سن رکھی ہیں کہ کس طرح کاروبار میں ناکامی کے بعد یا سیاست میں شکست کے بعد لوگ خودکشی کر لیتے ہیں۔

عیاشی کا مرکز

ملکیت کے ساتھ ہی جڑا ہوا ایک اور عام مرکز عیاشی اور لذت کا ہے۔ ہم ایک ایسی دنیا میں رہتے ہیں کہ جہاں فوری لذت اور عیاشی دستیاب بھی ہے اور اس کی حوصلہ افزائی بھی کی جاتی ہے۔ ٹی وی اور فلمیں اس سلسلے میں لوگوں کی توقعات کو بڑھانے میں اپنا کردار بھرپور طریقے سے ادا کرتی ہیں۔ یہ لوگوں کو صاف انداز میں دکھاتے ہیں کہ دوسرے کیا کچھ حاصل کر سکتے ہیں اور آسانی کی زندگی کیسی ہوتی ہے۔

عیاشی کے مرکز پر مبنی زندگیوں کو پیش تو خوب بڑھا چڑھا کر کیا جاتا ہے لیکن دوسری طرف اس کا منطقی نتیجہ۔ یعنی اس کا انسان پر اندرونی طور پر اثر اور انسانی تعلقات اور اس کی افادیت پر اس کے منفی اثرات شاذ ہی پیش کیے جاتے ہیں۔

میانہ روی پر مبنی بے ضرر تفریح آپ کو ذہنی و جسمانی آرام بخشتی ہے اور آپ کے خاندانی اور دوسرے تعلقات کو تقویت بھی بخشتی ہے۔ لیکن محض لذت کا حصول کبھی بھی آپ کو گہری اور دیر تلک رہنے والی تسکین نہیں دے پاتا۔ عیاشی پر مرکوز انسان عیاشی کے موجودہ

درجے سے بہت جلد بور ہو جاتا ہے اور مزید عیاشی کی تگ و دو میں رہتا ہے۔ لہٰذا اگلا عیاشی کا درجہ پہلے کی نسبت "بڑا" اور "بہتر" ہونا چاہیے۔ اس طرح کا بندہ بالکل عیاش ہو جاتا ہے اور اس کی زندگی کی تشریح بس عیاشی ہی ہوتی ہے' اسی کے لیے وہ سرگرداں رہتا ہے۔

چھٹیاں جو بہت لمبی ہو جائیں، بہت زیادہ فلمیں، بہت زیادہ ٹی وی کا دیکھنا' بہت زیادہ ویڈیو گیم کھیلنا' بہت زیادہ غیر منظم ٹائم کہ جس میں انسان کا جو دل چاہے کرتا رہے، بہت جلد انسان کو بے کار بنا دیتا ہے۔ ایسے میں انسان کی صلاحیتیں بے کار پڑی رہتی ہیں۔ اس کے جوہر کی نشوونما نہیں ہو پاتی، جسم اور جان ست ہو جاتے ہیں اور روح اور دل بے سکون رہتے ہیں۔ ایسے میں تحفظ، رہنمائی، بصیرت اور طاقت کہاں ہوتے ہیں؟ اپنے انتہائی پست درجے پر، گزرتے ہوئے لمحے کی لذت میں۔

میلکم موگرجی (Malcolm Muggeridgy) اپنی "بیسویں صدی کی شہادت" میں لکھتا ہے:

"اکثر جب میں اپنی زندگی پر پیچھے مڑ کر نظر ڈالتا ہوں تو جو چیز مجھے سب سے زیادہ حیران کر دیتی ہے وہ یہ ہے کہ پہلے ہمیں جو کچھ سب سے اہم اور متاثر کن لگتا تھا اب وہ سب سے بے معنی اور فضول ہو چکا ہے۔ مثلاً ہر صورت میں کامیابی، شہرت اور نیک نامی، معمولی عیاشیاں جیسے پیسہ حاصل کرنا اور عورتوں سے دوستی رکھنا یا سیاحت کرنا' دنیا میں شیطان کی طرح اوپر نیچے گھومنا اور زندگی میں جو کچھ بھی ہے، اسے چکھنا اور بیان کرنا۔

جب میں پیچھے مڑ کر دیکھتا ہوں تو یہ سب خودلذتی مجھے خواب کی طرح لگتی ہے جسے پاسکل (Pascal) نے "زمین کو چاٹنا" کہا ہے"۔

دوستی، دشمنی کا مرکز

نوعمر لوگ خاص طور پر دوستی کا مرکز اپنا سکتے ہیں گو کہ یہ ان تک محدود ہرگز نہیں۔ اپنے دوستوں کے گروپ سے متعلق ہونا اور اس میں مانے جانا سب سے زیادہ اہم ہو جاتا ہے۔ غلط اور ہر لمحہ تغیرپذیر معاشرتی آئینہ زندگی کو قوت بخشنے والے چار عناصر کا ذریعہ بن جاتا ہے اور دوسرے کے ہر وقت بدلتے موڈ' احساسات' جذبات اور رویوں پر اس کا انحصار پیدا ہو جاتا ہے۔

دوستی کا مرکز صرف ایک شخص کی صورت میں بھی پیدا ہو سکتا ہے اور شادی کے مرکز

کی صورت اختیار کر سکتا ہے۔ کسی ایک شخص پر اتنا زیادہ جذباتی انحصار بھی بہت سارے منفی اثرات پیدا کرتا ہے۔ انسان مستقل ضرورت اور تصادم کے درمیان رہتا ہے۔

اور کسی "دشمن" کو اپنی زندگی کے مرکز میں بٹھا لینے کے بارے میں آپ کا کیا خیال ہے؟ زیادہ تر لوگ تو ایسا سوچ بھی نہیں سکتے اور شاید کوئی بھی ایسا شعوری طور پر نہیں کر سکتا لیکن اس کے باوجود دشمن کو مرکز بنا لینا کافی عام ہے۔ خاص طور پر تب جب کہ سنجیدہ قسم کے اختلافات رکھنے والے لوگوں کا آپس میں اکثر اوقات آمنا سامنا بھی ہوتا رہے۔ جب کسی شخص کو یہ احساس ہو جائے کہ کسی معاشرتی یا جذباتی طور پر اہم آدمی نے اس کے ساتھ بے انصافی پر مبنی برتاؤ کیا ہے تو اس کے لیے اس بے انصافی کو اپنے ذہن میں بٹھا لینا اور اس شخص کو اپنا مرکز بنا لینا بہت آسان ہو جاتا ہے اور پھر ایک Proactive زندگی گزارنے کے بجائے دشمن کو اپنا مرکز بنانے والا شخص اپنے دشمن کے رویوں اور باتوں پر رد عمل کرنے میں مصروف رہتا ہے۔

میرا ایک دوست یونیورسٹی میں پڑھاتا تھا۔ یونیورسٹی کے ایک ناظم کے ساتھ اس کا منفی نوعیت کا تعلق بن گیا اور اس کی کمزوریوں کی وجہ سے بہت ڈسٹرب رہنے لگا۔ میرے دوست نے اپنے آپ کو اجازت دے رکھی تھی کہ ہر وقت اس شخص کے بارے میں سوچتا رہے۔ حتیٰ کہ وہ شخص ایک جنون کی طرح اس پر سوار ہو گیا اور اس کی تمام زندگی اس سے متاثر ہونے لگی۔ اس کے اپنے خاندان کے ساتھ، چرچ کے ساتھ اور اپنے کام کے ساتھیوں کے ساتھ تعلقات کی نوعیت بگڑنے لگی۔ بالاخر وہ اس نتیجے پر پہنچ گیا کہ اسے یہ نوکری چھوڑ دینی چاہیے اور کسی اور یونیورسٹی میں جا کر نوکری کر لینی چاہیے۔

"اگر وہ شخص یہاں نہ ہوتا تو کیا تم اسی یونیورسٹی میں رہ کر پڑھانا پسند کرتے؟" میں نے اس سے پوچھا

"ہاں! میں کرتا" اس نے جواب دیا "لیکن جب تک وہ یہاں ہے میرے لیے یہ ممکن نہیں۔ اس لیے کہ میری زندگی کی ہر چیز ڈسٹرب ہو جاتی ہے۔ ایسے میں مجھے جانا ہی ہو گا"۔

"تم نے اس ناظم کو اپنی زندگی کا مرکز کیوں بنا رکھا ہے؟" میں نے کہا۔

وہ میرے اس سوال سے سکتے میں آ گیا۔ پھر اس نے یہ بات ماننے سے انکار کر دیا لیکن میں نے اسے بتایا کہ وہ ایک شخص کو اور اس کی کمزوریوں کو اس بات کی اجازت دے رہا ہے کہ وہ اس کی زندگی کے تمام نقشے کو تہہ و بالا کر کے رکھ دیں، اس کے عقائد کو غیر اہم بنا دیں اور اس کے اپنے پیاروں کے ساتھ تعلقات کو خراب کر دیں۔

بالاخر اس نے یہ مان لیا کہ واقعی وہ شخص اس کی زندگی میں ایک بھرپور طریقے سے اثر انداز ہو رہا ہے لیکن وہ یہ نہیں مانا کہ اس میں اس کا اپنا بھی کوئی قصور ہے۔ قصوروار اس نے ناظم ہی کو بنایا اور اپنے آپ کو بری الذمہ قرار دے دیا۔

جیسے جیسے ہم چلتے گئے، آہستہ آہستہ پھر اس نے ماننا شروع کر دیا کہ ہاں واقعی وہ خود ذمہ دار تھا لیکن چونکہ اس نے اپنی ذمہ داری صحیح طرح سے نہیں نبھائی لہٰذا اس نے غیر ذمہ داری کا ثبوت دیا تھا۔

○ ○ ○

طلاق یافتہ لوگوں کی بڑی تعداد بھی اسی قسم کی سوچ کا شکار ہو جاتی ہے۔ وہ پرانے ساتھی کے بارے میں غصے اور بدمزگی ہی میں رہتے ہیں اور اپنے آپ کو صحیح سمجھتے رہنے کی کوشش جاری رکھتے ہیں۔ نفسیاتی طور پر، گو کہ منفی انداز میں، وہ شادی شدہ ہی رہتے ہیں۔ دونوں کو ایک دوسرے کی کمزوریوں کی ضرورت رہتی ہے تاکہ وہ اپنے الزامات کو ثابت کر سکیں۔

بہت سے "عمر رسیدہ" بچے تمام زندگی کھلے عام یا خفیہ انداز میں اپنے ماں باپ سے نفرت کرتے رہتے ہیں۔ وہ انہیں ماضی کی زیادتیوں، فراموشیوں یا دوسروں کو فوقیت دینے کا الزام دیتے رہتے ہیں اور والدین کی نفرت کو اپنی بالغ زندگی کا مرکز بنا لیتے ہیں۔ لہٰذا مستقل ردعمل بھی بنے رہتے ہیں اور اپنے آپ کو حق بجانب سمجھتے رہتے ہیں۔

دوست یا دشمن کو مرکز بنا لینے والے شخص کو اندرونی تحفظ حاصل نہیں ہوتا۔ اپنی قدر و قیمت کا احساس بڑا ہوائی قسم کا ہوتا ہے اور اس کا دارومدار دوسروں کی جذباتی کیفیت اور رویے پر ہوتا ہے۔ ایسے شخص کی رہنمائی اس بات پر منحصر ہوتی ہے کہ دوسروں کا ردعمل کیا ہوگا اور اس کی بصیرت کو معاشرتی عدسہ یا دشمنی کا مرکز محدود کر دیتا ہے۔ ایسے فرد کے پاس کوئی طاقت نہیں ہوتی اور اس کی ڈوری دوسروں کے ہاتھ ہی میں ہوتی ہے اور وہی اسے کھینچتے رہتے ہیں۔

مذہب کا مرکز

میرا یقین ہے کہ کوئی بھی مذہبی شخص یہ بخوبی سمجھتا ہے کہ عبادت گاہ جانا اور ذاتی ضروریات کا ہونا دو مختلف چیزیں ہیں۔ کچھ لوگ عبادت میں اس قدر مصروف ہو جاتے ہیں کہ ان میں انسانی ضروریات کے بارے میں حساسیت کا فقدان ہو جاتا ہے۔ اور یہ سب ان کے

عقائد کی روح سے متصادم ہوتا ہے۔ اس کے برعکس کچھ لوگ ایسے ہوتے ہیں کہ جو عبادت گاہوں میں بہت زیادہ باقاعدگی کے ساتھ تو نہیں جاتے لیکن ان کے رویے اور رجحانات میں ان کے مذہب اور عقیدے کی زیادہ سچی جھلک ہوتی ہے۔

میں خود ساری عمر چرچ کی منظم عبادت اور اس کے رفاہی کاموں میں باقاعدگی کے ساتھ شرکت کرنے کے بعد یہ سمجھتا ہوں کہ چرچ جانے کا یہ ضروری مطلب نہیں ہے کہ آپ وہاں پر سمجھائے گئے اصولوں کے مطابق زندگی بھی بسر کر رہے ہوں۔ آپ چرچ کے مستعد رکن ہوسکتے ہیں لیکن ہوسکتا ہے کہ آپ اس کے احکامات پر عمل کرنے میں اسی قدر ست ہوں۔

مذہب پر مرکوز زندگی میں (اکثر اوقات) شخصی شباہت اور تصور ہی انسان کا سب سے بڑا مسئلہ بن جاتے ہیں۔ اس سے پھر منافقت جنم لیتی ہے۔ جس سے احساس تحفظ بھی کم ہو جاتا ہے اور ذاتی قدر و قیمت کا خیال بھی۔ رہنمائی کا ذریعہ معاشرتی سوچ بن جاتی ہے اور مذہبی مرکز والا شخص دوسروں پر مصنوعی طور پر ٹھپے لگانا شروع کر دیتا ہے۔ جیسے کہ لبرل "Liberal"، ست "Inactive"، تیز طرار "Active"، روایت پسند "Conservative"، رجعت پسند "Orthodox"۔

چونکہ چرچ تو خود ایک باقاعدہ ادارہ ہے کہ جس کی اپنی پالیسیاں ہوتی ہیں، پروگرام ہوتے ہیں، طریقے ہوتے ہیں، لوگ ہوتے ہیں۔ یہ بجائے خود ہمیں کوئی مستقل تحفظ کا احساس نہیں دے سکتا اور نہ ہی ہماری قدر بڑھا سکتا ہے۔ چرچ جو اصول سکھاتا ہے، اگر انہیں اپنایا جائے تو پھر یہ دونوں چیزیں حاصل کی جاسکتی ہیں لیکن براہ راست چرچ کے ادارے سے یہ حاصل کرنا ممکن نہیں۔

نہ ہی چرچ انسان کو متواتر رہنمائی دے سکتا ہے۔ چرچ کو اپنا مرکز بنانے والے لوگ خانوں میں زندگی گزارتے ہیں۔ سبت کے روز ان کے احساسات اور سوچیں اور طرح ہوتی ہیں اور ہفتے کے دوران ان کی سوچ کا انداز قطعی مختلف ہوتا ہے۔ یہ تشخص، اتحاد اور مستقل مزاجی کا فقدان تحفظ کے لیے ایک خطرہ بن جاتے ہیں اور اس کے کارن انسان دوسروں پر ٹھپے لگانے کی مزید ضرورت محسوس کرتا ہے اور اپنے آپ کو صحیح ثابت کرنے میں جتا رہتا ہے۔

چرچ کو منزل کے حصول کا ایک ذریعہ سمجھنے کی بجائے خود منزل سمجھ لینا انسان کی بصیرت اور توازن کو متاثر کرتا ہے۔ چرچ تو لوگوں کو طاقت کے منبع کے بارے میں مطلع کرتا ہے۔ وہ یہ نہیں کہتا کہ وہ طاقت میں خود ہوں۔ وہ تو اپنے آپ کو ایک وسیلے کے طور پر پیش کرتا ہے کہ جس کے ذریعے اس آفاقی طاقت کے دھارے کو انسانی فطرت کی طرف موڑا جا سکتا ہے۔

خود مرکزیت

خود مرکزیت شاید آج کل سب سے عام مرکز ہے اور اس کی سب سے واضح شکل خودغرضی ہے جو کہ بہت سے لوگوں کی اقدار کو پامال کر دیتی ہے۔ لیکن اگر ہم بہت سی ترقی اور نشوونما کی معروف ترکیبوں پر غور کریں تو پتہ چلتا ہے کہ ان کی اندرونی سوچ خودغرضی پر ہی قائم ہے۔

خود کو اپنا مرکز بنا لینے میں نہ تحفظ ہے، نہ رہنمائی، نہ بصیرت اور نہ ہی طاقت ہے۔ فلسطین کے Dead Sea کی طرح اسے صرف لینا ہی آتا ہے دینا نہیں آتا۔ یہ انسان کو جامد کر دیتا ہے۔

دوسری طرف اگر ترقی پر اس نیت کے ساتھ توجہ دی جائے کہ اپنی خدمت کرنے کی صلاحیت کو بڑھایا جا سکے، اپنی پیداوار کو بڑھایا جا سکے، بامعنی انداز میں دوسروں کی مدد کی جا سکے تو پھر ایک ڈرامائی انداز میں زندگی کو تقویت بخشنے والے یہ چاروں عناصر بھی بڑھ جاتے ہیں۔

یہ چند عام مراکز ہیں کہ جن کے گرد لوگوں کی زندگیاں گھومتی رہتی ہیں۔ عام طور پر دوسروں کے مرکز کی تشخیص کرنا نسبتاً آسان ہوتا ہے اور اپنی تلاش مشکل کام ہوتا ہے۔ امید ہے کہ آپ کسی ایسے شخص کو ضرور جانتے ہوں گے کہ جس کا مرکز پیسہ ہے اور دولت کے آگے کسی اور چیز کو اہمیت نہیں دیتا۔ آپ کسی ایسے شخص کو بھی جانتے ہوں گے کہ جو اپنی ساری توانائی ایک جاری و ساری منفی رشتے میں اپنے آپ کو صحیح ثابت کرنے پر خرچ کر دیتا ہے۔ اگر آپ غور کریں تو کبھی کبھی رویوں کے پیچھے اس مرکز پر بھی نظر ڈال سکتے ہیں کہ جہاں سے یہ رویے جنم لیتے ہیں۔

اپنے مرکز کی شناخت

لیکن آپ کہاں کھڑے ہیں؟ آپ کی زندگی کا مرکز کیا ہے؟ کبھی کبھی یہ سب دیکھنا آسان نہیں ہوتا۔

شاید اپنے مرکز کی شناخت کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ اپنی زندگی کو تقویت بخشنے والے عناصر کو غور سے دیکھا جائے۔ اگر آپ درج ذیل تفصیلات میں سے کسی ایک کو اپنا مان لیں تو پھر آپ مرکز کو بھی تلاش کر سکیں گے۔ ایسا مرکز جس نے کہ شاید آپ کی اثریت کو جکڑ رکھا ہو۔

مرکز	تحفظ	رہنمائی	بصیرت	طاقت
اگر آپ کا مرکز شادی ہے تو۔۔۔	• آپ کے احساس تحفظ کی بنیاد آپکے ساتھی کا وہ رویہ ہے جو وہ آپکے ساتھ روا رکھتا ہے • آپ اپنے ساتھی کے موڈ اور احساسات سے بہت ہی زیادہ متاثر ہوتے ہیں • اختلاف رائے کی صورت میں یا جھگڑے کی صورت میں جب آپکا ساتھی آپکی توقعات پر پورا نہیں اترتا تو آپ میں شدید مایوسی پیدا ہوتی ہے۔ • کوئی بھی ایسی بات کہ جس سے تعلقات کو زد پہنچ سکتی ہو آپ اسے بہت بڑا خطرہ تصور کرتے ہیں۔	• آپکی سمت آپکی اپنی اور آپکے ساتھی کی ضرورت طے کرتی ہیں • آپکا فیصلہ کرنے کا معیار محض اس بات تک محدود ہوتا ہے کہ اس کا اثر آپکی شادی پر کیا پڑے گا اور یا پھر اپنے ساتھی کی ترجیحات و رائے کے مطابق ہوتا ہے	• آپکا زندگی کا تصور چیزوں کے گرد گھومتا ہے کہ جو انہیں مثبت یا منفی انداز میں آپکے ساتھی پر یا آپکے تعلق پر اثر انداز ہونگیں	• آپکے کام کرنے کی صلاحیت آپکے ساتھی کی اور آپکی اپنی کمزوریوں کی وجہ سے محدود ہو جاتی ہے
اگر آپ کا مرکز خاندان ہے تو۔۔۔	• آپ کا تحفظ آپکے خاندان کی رضامندی اور اسکی توقعات کے پورے ہونے سے مشروط ہے • آپکے ذاتی تحفظ کا احساس خاندان ہی طرح اور اُس جتنا ہی Votable ہے • ذاتی قدر و قیمت کے احساس کی بنیاد اپنے خاندان کی شہرت پر قائم ہے	• خاندانی تحریریں ہی آپکے رویوں اور رجحانات کا ذریعہ ہیں • آپکے فیصلوں کا معیار یہ ہے کہ آپکے خاندان کے لئے کیا بہتر ہے یا یہ کہ آپکا خاندان کیا چاہتا ہے	• زندگی کی تشریح صرف اپنے خاندان کے حوالے سے کرتے ہیں جس کی وجہ سے آپکے تصورات ادھورے رہتے ہیں اور آپ خاندانی خیالات ہی میں گم رہتے ہیں	• آپکا عمل خاندانی طریقوں اور روایات کی وجہ سے محدود ہو جاتا ہے

مرکز	تحفظ	رہنمائی	بصیرت	طاقت
اگر آپکا مرکز پیسہ ہے تو۔۔۔	• آپکی دولت کی مقدار ہی آپکے احساس تحفظ کا تعین کرتی ہے • ہر ایسی چیز آپکو کمزور اور غیر محفوظ کر دینے پر قادر ہے کہ جو آپکو معاشی طور پر زد پہنچا سکے	• منافع ہی آپکے تمام فیصلوں کا معیار بن جاتا ہے	• "پیسہ بنانے" کے عدسے ہی سے آپ اس دنیا کو دیکھتے اور سمجھتے ہیں اور اسی وجہ سے آپکی نظر میں توازن نہیں رہتا	• آپکے کمانے کی صلاحیت اور آپکی محدود نظر آپکو جکڑے رکھتی ہے
آگر آپکا مرکز کام ہے تو۔۔۔	• آپ اپنے پیشے کے حوالے ہی سے ہمیشہ اپنے آپ کو تعارف کرواتے ہیں • آپ صرف اسی وقت تحفظ محسوس کرتے ہیں کہ جب آپ کام کر رہے ہوں	• آپکے فیصلوں کی بنیاد آپ کے کام کی ضرورتیں اور توقعات ہوتی ہیں	• آپکی سوچ آپکے کام تک ہی محدود ہو کر رہ جاتی ہے • آپ اپنے کام کو ہی اپنی زندگی سمجھنے لگتے ہیں	• آپکے عمل کی قوت آپکے کام تک ہی محدود رہتی ہے۔ پیشہ وارانہ مواقع، اداراتی پابندیاں، آپکے باس کی آپکے بارے میں رائے اور زندگی کے ایک مقام پر اپنا خاص کام نہ کرنے کی سکت۔ یہ سب آپکے عمل کو باندھ کر رکھتے ہیں
اگر آپکا مرکز ملکیت ہے تو۔۔۔	• آپکے تحفظ کی بنیاد آپکی شہرت، رتبے اور مادی چیزوں پر قائم ہوتی ہے • آپ اپنا مقابلہ دوسروں کے ساتھ کرتے رہتے ہیں کہ آپ کے پاس کیا ہے اور اُن کے پاس کیا ہے	• آپکے فیصلوں کی بنیاد اس بات پر ہوتی ہے کہ یہ کس طرح آپکے اثاثوں کو مزید محفوظ کر سکیں گے، انہیں بڑھا سکیں گے اور ان کی بہتر طور پر نمائش کر سکیں گے	• آپ زندگی کو دیکھتے ہی معاشی تقابل اور معاشرتی تعلقات کے حوالے سے ہیں	• آپکا عمل انہی حدود میں رہ کر ہوتا ہے کہ آپ کیا خرید سکتے ہیں اور کس طرح معاشرتی طور پر مزید نمایاں ہو سکتے ہیں
اگر آپکا مرکز عیاشی ہے تو۔۔۔	• آپ اسی وقت اپنے آپ کو محفوظ سمجھتے ہیں جب آپ بھرپور طریقے سے عیاشی کر رہے ہوں • آپکا تحفظ بہت مختصر سا ہوتا ہے اور یہ بہت مدہوش کر دینے والا ہوتا ہے اور اسکا انحصار آپ کے ماحول پر ہوتا ہے	• آپکے فیصلوں کی بنیاد اس بات پر ہوتی ہے کہ ان کے نتیجے میں آپکو کیا عیاشی یا لذت حاصل ہوگی	• آپ زندگی کو محض یوں دیکھتے ہیں کہ اس میں آپکے لئے کیا ہے	• آپکی طاقت نہ ہونے کے برابر ہوتی ہے

اگر آپ کا مرکز دوستی ہے تو۔۔۔	• آپکو اپنے تحفظ کا احساس معاشرتی آئینے سے ملتا ہے • دوسروں کی رائے پر آپ کا بہت زیادہ انحصار ہوتا ہے	• آپکے فیصلہ کرنے کا معیار یہ ہوتا ہے کہ "وہ کیا سوچیں گے؟" • آپکو بہت آسانی سے شرمندہ کیا جا سکتا ہے	• آپ زندگی کو معاشرتی عدسے کے ذریعے دیکھتے ہیں	• معاشرتی آسائش آپکے عمل کو محدود کئے رکھتی ہے • آپکے اعمال اسی قدر کمزور ہوتے ہیں کہ جس قدر آپکی رائے
اگر آپکا مرکز دشمنی ہے تو۔۔۔	• آپکا تحفظ آپکے دشمن کی حرکات پر منحصر ہوتا ہے لہذا بہت ناپائیدار ہوتا ہے • آپ ہمیشہ ہی سوچتے رہے ہیں کہ اب اُسکا اگلا قدم کیا ہوگا • آپ اپنے جیسے خیالات والے لوگوں سے اپنے صحیح ہونے کی سند حاصل کرنے میں لگے رہتے ہیں	• آپکی رہنمائی آپکے دشمن کی حرکات کرتی ہیں • آپکے فیصلوں کی بنیاد یہ ہوتی ہے کہ آپ اپنے دشمن کو کس طرح مات دے سکیں گے	• آپکی چیزوں کو جانچنے کی صلاحیت بہت محدود اور خراب ہوتی ہے • آپ یا دفاع میں رہتے ہیں اور یا پھر ضرورت سے زیادہ رد عملی ہو جاتے ہیں۔ اکثر آپ کو خطرے کا وہم رہتا ہے	• جو تھوڑی بہت طاقت آپکے پاس ہے وہ آپکو اپنے غصے، حسد یا نفرت اور بدلے کی سوچ سے ملتی ہے یہ تمام منفی اور تباہ کن جذبات ہیں اور آپکی تمام توانائی کو خرچ کر دیتے ہیں
اگر آپکا مرکز عبادت گاہ ہے تو۔۔۔	• آپکو عبادت گاہ میں ہونے والے کام تحفظ فراہم کرتے ہیں اور جذبات فراہم کرتے ہیں کہ جو عبادت گاہ کی انتظامیہ کے لوگ آپ کے بارے میں رکھتے ہیں • آپ اپنی شناخت اور تحفظ مذہبی القابات اور مذہبی تقابل سے اخذ کرتے ہیں	• آپ اس چیز سے رہنمائی حاصل کرتے ہیں کہ دوسرے عبادت گاہ کی تعلیمات اور توقعات کے حوالے سے آپ کے بارے میں کیا رائے رکھتے ہیں۔	• آپ زندگی کو "ایمان والوں" اور "بے ایمانوں" اور "نسبت والوں" اور "بے نسبتوں" کے حوالے سے دیکھتے ہیں	• طاقت کا ادراک آپکو عبادت گاہ میں اپنی پوزیشن اور رتبے کے حوالے سے ہوتا ہے
اگر آپکا مرکز آپ خود ہیں تو۔۔۔	• آپکے تحفظ کا احساس مستقل بدلتا رہتا ہے	• آپکے جانچنے کے معیار یہ ہیں کہ "اگر یہ اچھا احساس دیتا ہے تو۔۔۔" "میں کیا چاہتا ہوں" "میری کیا ضرورت ہے" "اس میں میرے لئے کیا ہے"؟	• آپ زندگی کو محض اس حوالے سے دیکھتے ہیں کہ فیصلے، حالات اور واقعات آپکو کس طرح متاثر کریں گے	• عمل کی اہلیت بس آپکے اپنے ذرائع تک محدود ہو جاتی ہے۔ اور آپ ایک دوسرے پر انحصار کے فوائد نہیں اٹھا سکتے

اکثر و پیشتر انہی یا ان جیسے کچھ اور مراکز کا مجموعہ دراصل انسان کا مرکز ہوتا ہے۔ زیادہ تر لوگوں کی زندگیوں پر کئی قسم کے اثرات مرتب ہو رہے ہوتے ہیں اور اس بات کا انحصار انسان کے اندرونی اور بیرونی ماحول پر ہوتا ہے کہ کب اس کے مرکز کا کون سا حصہ فعال ہو جائے اور اس وقت تک رہے جب تک کہ اس کی حاجت پوری نہ ہو جائے۔ اس کے بعد پھر کوئی دوسرا حصہ سر اٹھاتا ہے اور مجبوری کی شکل اختیار کر لیتا ہے۔

اور جب انسان ایک مرکز سے دوسرے مرکز کے درمیان حرکت کرتا رہتا ہے تو پھر اس کی زندگی ایک مستقل بھاگ دوڑ کا شکار ہو کر رہ جاتی ہے۔ ایک لمحہ میں آپ بہت بلند پرواز کر رہے ہوتے ہیں اور دوسرے لمحے آپ گہرے پاتال میں گرے ہوتے ہیں۔ ایک کمزوری کا مداوا دوسری کمزوری سے کرنے کی کوشش کی جاتی ہے۔ کسی مستقل سمت کا احساس نہیں ہوتا، بصیرت قائم نہیں ہوتی اور طاقت کا کوئی باقاعدہ ذریعہ نہیں ہوتا۔ ذاتی اور اندرونی قدر و قیمت کا احساس اور تشخص بھی کہیں کھو جاتے ہیں۔

آئیڈیل تو یقیناً یہ ہے کہ انسان کا ایک واضح مرکز ہو اور وہاں سے وہ اعلیٰ درجے کا تحفظ، رہنمائی، بصیرت اور طاقت اخذ کرے۔ انسان کی Proactivity قائم ہو جائے اور اس کی زندگی کے ہر حصے میں ایک استحکام اور ہم آہنگی پیدا ہو جائے۔

اصول کا مرکز

اپنی زندگی کو درست اصولوں پر مرکوز کر کے ہم چار عناصر کی نشوونما کے لیے ایک ٹھوس بنیاد فراہم کرتے ہیں۔

ہمارا تحفظ کا احساس اس علم پر مبنی ہوتا ہے کہ درست اصولوں کا مرکز تبدیل نہیں ہوتا۔ جبکہ لوگوں اور چیزوں کے مرکز متواتر اور جلدی جلدی بدلتے رہتے ہیں۔ ہم اصولوں کے مرکز پر اعتماد کر سکتے ہیں۔

اصول کسی چیز پر ردعمل نہیں کرتے۔ انہیں غصہ نہیں آتا اور نہ ہی ان کا رویہ تبدیل ہوتا ہے۔ وہ نہ تو ہمیں طلاق دیتے ہیں اور نہ ہمارے بہترین دوست کے ساتھ بھاگ جاتے ہیں۔ ان کا مقصد ہماری دشمنی نہیں ہوتا اور نہ ہی ہمارے لیے شارٹ کٹ اور فوری حل کی راہ ہموار کرتے ہیں۔ ان کے ہونے کا انحصار دوسروں کے رویے، ماحول، تازہ فیشن پر نہیں ہوتا۔ اصول مرتے نہیں۔ ایسا بھی نہیں ہوتا کہ آج یہ ہیں اور کل نہیں ہیں۔ ان کو آگ، زلزلے یا چوری تباہ نہیں کر سکتے۔

اصول گہری اور بنیادی سچائیاں ہیں اور یہ ہر جگہ ایک سی ہوتی ہیں۔ یہ زندگی کے دھارے کے ساتھ مضبوطی سے جڑے ہوتے ہیں۔ انتہائی خوبصورتی کے ساتھ، تواتر کے ساتھ اور عین مناسبت کے ساتھ۔

حتیٰ کہ جب ہم ایسے لوگوں اور ماحول میں گھرے ہوں کہ جو اصولوں کی عزت نہ کرتے ہوں تو ہمیں یہ علم اعتماد بخشتا ہے۔ دراصل اصول لوگوں اور حالات سے بڑے ہوتے ہیں اور ہزارہا برس کی انسانی تاریخ نے انہیں ہمیشہ اور بار بار سرخرو ہوتے ہی دیکھا ہے۔ اس سے بھی اہم بات یہ کہ ہمیں معلوم ہوتا ہے کہ ہم اپنے تجربے کے ذریعے ان اصولوں کو اپنی زندگیوں میں جاری و ساری رکھ سکتے ہیں۔

یہ بات اپنی جگہ درست ہے کہ ہم کامل نہیں ہیں۔ صحیح اصولوں کے بارے میں ہمارا علم اور سمجھ ہماری اپنی فطرت کے بارے میں اور اپنے اردگرد کی دنیا کے بارے میں ناسمجھی کی وجہ سے محدود ہو جاتی ہیں۔ اس کے علاوہ فیشنی فلسفے اور نظریے جو کہ صحیح اصولوں کے ساتھ ہم آہنگ نہیں ہوتے وہ بھی ہماری توجہ اپنی طرف کھینچے رکھتے ہیں۔ ان فلسفوں کی عمر محدود ہوتی ہے جس کے دوران لوگ انہیں ماننے لگتے ہیں۔ ان سے پہلے کئی ان جیسے فلسفوں کی طرح۔ لیکن یہ زیادہ دیر نہیں چلتے اس لیے کہ ان کی بنیاد ٹھیک نہیں ہوتی۔

ہم محدود ہیں لیکن ہم اپنی حدود کو پیچھے دھکیل سکتے ہیں۔ اپنے افزائش کے اصول کی سمجھ ہمیں یہ اہلیت بخشتی ہے کہ ہم صحیح اصولوں کی تلاش کریں۔ اس اعتماد کے ساتھ کہ جس قدر ہم زیادہ سیکھیں گے اسی قدر ہم اپنے عدسے کے ذریعے زیادہ بہتر طریقے سے یہ دنیا دیکھ سکیں گے۔ اصول تبدیل نہیں ہوتے گو کہ ان کے بارے میں ہماری سمجھ اور خیالات تبدیل ہو جاتے ہیں۔

اصولوں کو مرکز بنا لینے سے جو بصیرت اور رہنمائی ہمیں ملتی ہے وہ دراصل درست نقشوں کا ثمر ہوتی ہے۔ اس بات کے علم کا پھل کہ چیزیں واقعتاً کیسی ہیں، کیسی تھیں اور کیسی ہوں گی۔ درست نقشے ہمیں اس بات کا اہل بناتے ہیں کہ ہم واضح انداز میں دیکھ سکیں کہ ہم کہاں جانا چاہتے ہیں اور وہاں کیسے پہنچ سکتے ہیں۔ ہم اپنے فیصلے درست معلومات کی بنیاد پر کر سکتے ہیں اور یہی اس بات کی ضمانت ہوتی ہے کہ بعد میں ہم ان اصولوں پر بامعنی انداز میں عمل پیرا بھی ہو سکیں۔

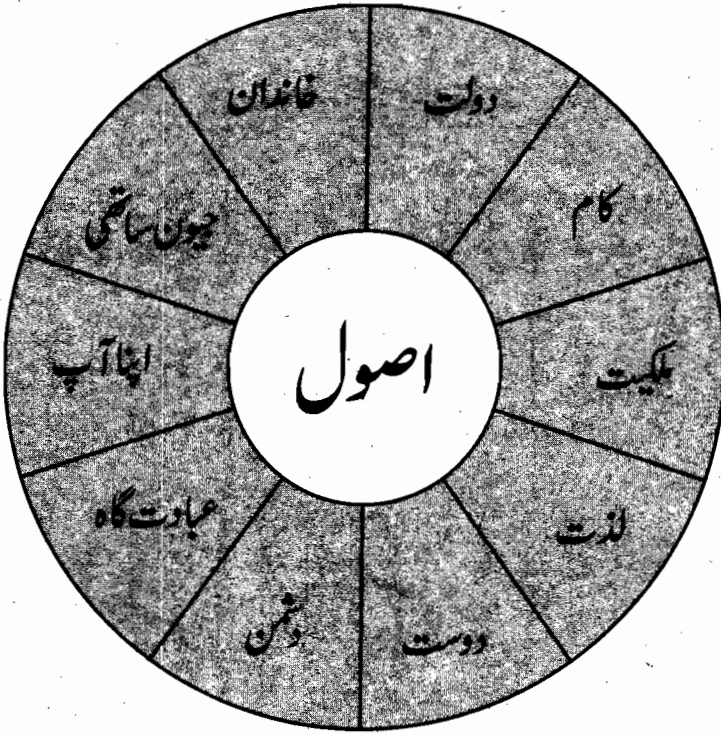
اصولوں پر مرکزیت ہمیں بے پناہ طاقت بخشتی ہے اور یہ طاقت ایک خود آگاہ، باعلم اور Proactive شخص کی طاقت ہوتی ہے کہ دوسروں کے رویے، رجحان اور اعمال یا حالات اور

ماحول جسے محدود نہیں کر سکتے۔

اس طاقت کو صرف ایک ہی چیز محدود کر سکتی ہے اور وہ ہے انہی اصولوں کے قدرتی نتائج۔ درست اصولوں کے علم کی بنیاد پر ہم اپنے عمل کے چناؤ میں تو آزاد ہیں لیکن اس عمل کے نتیجے کے چناؤ پر ہمارا بس نہیں چلتا۔ یاد کیجئے "اگر آپ سوئی کا ایک سرا اٹھائیں تو ساتھ ہی دوسرا سرا بھی اٹھائیں گے"۔

اصولوں کے ساتھ ہمیشہ ان کے قدرتی نتائج جڑے ہوتے ہیں۔ اگر ہم اصولوں کے ساتھ ہم آہنگی میں رہیں تو نتائج مثبت ہوتے ہیں اور اگر اسی بات کو نظر انداز کریں تو پھر ظاہر ہے کہ نتائج منفی ہوتے ہیں۔ لوگوں کو شعوری سطح پر اس کا ادراک ہو یا نہیں۔ ان اصولوں کا بہرحال تمام لوگوں پر اطلاق ہوتا ہے اور اسی طرح ان کی اوپر بیان کی گئی حدود کا۔ اور جتنا ہمارا درست اصولوں کے بارے میں علم زیادہ ہوگا اتنے ہی ہم دانش مندی کے ساتھ کام کرنے کے لیے اپنے آپ آزاد ہوں گے۔

اپنی زندگی میں قوت کی قید سے آزاد اور تبدیل ہونے والے اصولوں کی مرکزیت قائم کرکے دراصل ہم پراثر زندگی کا ایک بنیادی زاویہ نظر تخلیق کرتے ہیں۔ اور اگر یہ مرکز قائم ہو جائے تو پھر باقی سب مراکز بھی اپنی اپنی جگہ ٹھیک بیٹھ جاتے ہیں۔

مرکز	تحفظ	رہنمائی	بصیرت	طاقت
اگر آپ کا مرکز اصول ہیں تو۔۔۔	• آپکے تحفظ کا احساس ایسے درست اصولوں پرمبنی ہے کہ جو تبدیل نہیں ہوتے چاہے بیرونی حالات کتنے ہی کیوں نہ بدل جائیں • آپ جانتے ہیں کہ آپ سچے اصولوں کو اپنی زندگی میں بار بار استعمال کر سکتے ہیں۔ اپنے تجربے کے مطابق • آپ انہیں ذاتی ترقی کے پیمانے کے طور پر بھی استعمال کر سکتے ہیں اس لئے کہ یہ اصول دُرستی، تواتر، خوبصورتی اور قوت کے ساتھ عمل پذیر ہوتے ہیں • درست اصول آپکو آپکی اپنی ترقی کا عمل سمجھنے میں مدد دیتے ہیں۔ آپکو مزید سیکھنے کا اعتماد بخشتے ہیں اور اس طرح آپکا علم اور سمجھ بڑھتے ہیں • آپکے تحفظ کا ذریعہ آپکو ایک ایسا اندرونی غیر متبدل اور مضبوط تشخص دے دیتا ہے کہ پھر تبدیلی کا عمل آپ کے لئے کچھ کر دکھانے کا موقعہ بن جاتا ہے	• آپکی رہنمائی ایک ایسے قطب نما کے ذریعے ہوتی ہے کہ جو آپکو یہ دیکھنے کا اہل بنا دیتا ہے کہ آپ کو کہاں پہنچنا ہے اور آپ وہاں کیسے پہنچ سکتے ہیں • آپ درست معلومات کی بنیاد پر فیصلے کرتے ہیں لہٰذا ان پر بامعنی انداز میں عمل پیرا بھی ہو سکتے ہیں • آپ جذبات اور حالات سے اپنے آپ کو الگ کر سکتے ہیں اور متوازن نظر پیدا کر سکتے ہیں۔ آپکے فیصلے اور اعمال دوررس اور فوری نتائج کو سمجھتے ہوئے کئے جاتے ہیں • ہر صورت حال میں آپ کے فیصلوں کی بنیاد اصول پر مبنی ضمیر ہوتا ہے اور آپ شعوری طور پر اور Proactively بہترین متبادل راستہ اختیار کرتے ہیں	• آپکی جانچ طویل المدت نتائج کا احاطہ کرتی ہے اور اس میں توازن اور اعتماد ہوتا ہے • ردعملی دنیا کے برعکس آپ چیزوں کو مختلف انداز میں دیکھتے ہیں، سوچتے ہیں اور عمل کرتے ہیں • آپ دنیا کو زندہ رہنے کے ایک بنیادی اور پُر اثر زاویہ نظر سے دیکھتے ہیں • آپ دنیا کو یوں دیکھتے ہیں کہ آپ اسکے لئے اور اس میں رہنے والے لوگوں کے لئے کیا کر سکتے ہیں • آپ ایک Proactive طرز زندگی اپناتے ہیں دوسروں کے لئے تعمیر اور خدمت کے جذبے کے ساتھ • آپ زندگی کی تشریح اس کے تجربوں کے حوالے سے کرتے ہیں اور اس حوالے سے کہ اس میں سیکھنے اور خدمت کرنے کے کتنے مواقع ہیں	• آپکی طاقت کی حد کی بنیاد درست اصولوں اور قدرتی قوانین کی سمجھ پر مبنی ہے اور اصولوں کے قدرتی نتائج پر مبنی ہے • آپ ایک خود آگاہ، باعلم اور Proactive فرد بن جاتے ہو جس کو دوسروں کے رویے، رجحان اور عمل بڑی حد تک متاثر نہیں کر سکتے • آپکے عمل کرنے کی اہلیت آپکے اپنے ذرائع تک محدود نہیں ہوتی بلکہ ایک دوسرے پر انحصار کے اعلیٰ درجوں کا بھی احاطہ کرتی ہے • آپکے فیصلے اور اعمال محض آپکے موجودہ معاشی حالات اور ماحول پر مبنی نہیں ہوتے۔ آپکا تجربہ ایک دوسرے پر انحصار کی آزادی کا ہوتا ہے

یاد رکھیں کہ آپ کا زاویہ نظر ہی وہ ذریعہ ہے کہ جہاں سے آپ کے رویے اور رجحانات بہتے ہیں۔ یہ زاویہ نظر عینک کی طرح ہوتا ہے۔ آپ جس چیز کو بھی دیکھتے ہیں اسی کے زیر اثر دیکھتے ہیں۔ اگر آپ چیزوں کو درست اصولوں کے زاویہ نظر سے دیکھیں تو زندگی میں ہر چیز ایک ڈرامائی انداز میں بدل جاتی ہے۔ نسبتاً اس کے کہ آپ چیزوں کو کسی بھی اور مرکز پر مبنی زاویہ نظر سے دیکھیں۔

○ ○ ○

تصور کریں کہ آج رات آپ نے اپنی بیوی کے ساتھ تھیٹر جانے کا وعدہ کر رکھا ہے۔ آپ ٹکٹ خرید چکے ہیں، اور وہ جانے کے لیے بے انتہا خوش اور بے چین ہے۔ ابھی سہ پہر کے چار بجے ہیں۔

اچانک دفتر سے آپ کے باس کا فون آجاتا ہے اور وہ آپ کو دفتر بلا لیتا ہے تاکہ ساری

شام آپ اس کی تقریر کی تیاری میں مدد کر سکیں جو کہ کل صبح نو بجے اس نے ایک انتہائی ضروری میٹنگ میں کرنی ہے۔

اگر آپ "بیوی کے مرکز" یا "خاندان کے مرکز" کے واسطے سے دیکھ رہے ہیں تو آپ کو سب سے زیادہ فکر اپنی بیوی کی ہوگی۔ ہو سکتا ہے کہ آپ اپنے باس کو کہیں کہ آپ نہیں آ سکتے اور آپ اپنی بیوی کو تھیٹر لے جائیں تاکہ وہ خوش رہے۔ یہ بھی ہو سکتا ہے کہ نوکری بچانے کے چکر میں آپ دفتر چلے جائیں لیکن یہ آپ انتہائی برے دل کے ساتھ کریں گے۔ آپ کو بیوی کے ردعمل کی فکر رہے گی۔ آپ اس کے سامنے اپنی مجبوری ثابت کرنے کی کوشش کریں گے اور اس کی مایوسی اور غصے سے اپنے آپ کو بچانے کی کوشش کریں گے۔

اگر آپ "پیسہ کے مرکز" سے دیکھ رہے ہیں تو پھر آپ کو سب سے پہلے اوور ٹائم کا خیال آئے گا اور یہ بھی کہ دیر تک دفتر میں ٹھہرنے کے نتیجے میں شاید آپ کی تنخواہ بڑھانے پر بھی غور ہو جائے۔ ہو سکتا ہے کہ آپ بیوی کو کہیں کہ آپ کو جانا ہی ہوگا اور آپ اپنے طور پر یہ تصور کر لیں کہ آپ کی بیوی بھی صورتِ حال کو خود ہی سمجھ جائے گی کہ معاشی تقاضوں کو ترجیح حاصل ہوتی ہے۔

اگر آپ "کام کے مرکز" کے حوالے سے اسی صورتِ حال کو دیکھیں گے تو آپ کو یہ ایک موقعہ کی صورت میں دکھے گا۔ آپ کو کام سیکھنے کا ایک اور موقعہ مل گیا۔ آپ اپنے باس کے سامنے نمبر بنا سکیں گے اور یوں کام میں ترقی کے مواقع پیدا ہوں گے۔ آپ ممکن ہے کہ خود ستائشی بھی کریں کہ روٹین کے علاوہ بھی آپ کام میں مصروف رہتے ہیں اور یہ کہ آپ کس قدر محنت کش ہیں۔ آپ کی بیوی کو تو آپ پر فخر کرنا چاہیے۔

اگر آپ ملکیت پر مرکوز ہیں تو پھر آپ سوچیں گے کہ اوور ٹائم کی آمدنی سے آپ کیا کیا نئی چیزیں خرید سکیں گے یا پھر آپ خیال کریں گے کہ یوں دفتر میں ٹھہرنے سے اپنے ساتھیوں میں آپ کی شہرت کتنی بڑھے گی اور یہ کتنا بڑا اثاثہ ہوگا۔ کل ہر کوئی کہہ رہا ہوگا کہ میں کتنا شریف النفس، قربانی کے جذبے سے سرشار اور کام کے لیے ہر لمحہ تیار رہتا ہوں۔

اگر آپ کا مرکز عیاشی اور لذت ہے تو کام پر لات مار کر تھیٹر چلے جائیں گے۔ چاہے آپ کی بیوی بھی یہی چاہ رہی ہو کہ آپ کو کام پر چلے جانا چاہیے۔ آخر آپ بھی شام باہر گزارنے کے حقدار ہیں!

اگر آپ کا مرکز دوست ہیں تو پھر آپ کا فیصلہ اس بات سے اثر انداز ہوگا کہ کہیں آپ نے دوستوں کو بھی تھیٹر آنے کی دعوت تو نہیں دے رکھی۔ یا یہ کہ آپ کی دوست بھی کام پر

دیر تک ٹھہریں گے۔

اگر آپ کی مرکزیت آپ کے دشمن پر ہے تو امکان غالب ہے کہ آپ دفتر میں دیر تک ٹھہرنے کو ترجیح دیں گے صرف دفتر میں اپنے دشمن پر اپنی فوقیت ثابت کرنے کے لیے اور اسے یہ باور کروانے کے لیے کہ دفتر کا صرف وہ ہی اثاثہ نہیں ہے۔ جبکہ وہ عیاشی کر رہا ہے تو آپ دفتر میں کام کر رہے ہیں اس کا بھی اور اپنا بھی۔ کمپنی کی خاطر آپ اپنے آرام و آسائش کو قربان کر رہے ہیں جبکہ آپ کا دشمن گھر پر آرام فرما رہا ہے اور مزے لوٹ رہا ہے اور اس نے دفتر کو نظر انداز کر رکھا ہے۔

اگر آپ کا مرکز چرچ ہے تو پھر آپ کا فیصلہ اس بات سے متاثر ہو سکتا ہے کہ چرچ کی انتظامیہ کے باقی لوگوں کا تھیٹر کے بارے میں کیا پروگرام ہے، کہ ان لوگوں میں سے کوئی آپ کے دفتر میں آپ کے ساتھ کام تو نہیں کرتا اور اس بات سے کہ تھیٹر میں ہو گا کیا؟ اگر تو مذہبی نوعیت کا پروگرام ہے تو پھر آپ اس کو ترجیح دیں گے اور اگر کوئی پاپ میوزک کا پروگرام ہے تو پھر شاید آپ نہ جائیں۔ آپ اپنے فیصلے کے بارے میں یوں بھی سوچ سکتے ہیں کہ کوئی اچھا مذہبی آدمی ایسی صورت حال میں کیا کرے گا اور یہ کہ آپ دفتر کے زائد کام کو "سروس" سمجھتے ہیں یا پیسے کے حصول کا ذریعہ۔

اگر آپ کا مرکز آپ خود ہیں تو آپ صرف یہ دیکھیں گے کہ آپ کس طرح زیادہ خوش ہوں گے۔ کیا آپ کے لیے تھیٹر جانا بہتر ہے؟ یا پھر باس کے آگے کچھ نمبر بنانا؟ آپ کے فیصلے کا اصل معیار یہ ہو گا کہ آپ کس طرح زیادہ مطمئن ہوں گے۔

بحیثیت ایک Proactive فرد کے آپ کو قوت اور اختیار نہیں ملتا تو پھر آپ کی اثریت کا یہ تقاضہ ہے کہ آپ اپنے زاویہ نظر میں ایک بنیادی تبدیلی لائیں اور اپنے لیے ایسا مرکز چنیں جو کہ سب کچھ آپ کو دے سکے۔

ایک اصولی مرکز رکھنے والے شخص کے طور پر آپ صورت حال کے جذبات سے اپنے آپ کو الگ کر کے کھڑے ہوں گے اور پھر متبادلات کا بغور تجزیہ کریں گے۔ آپ ایک مجموعی توازن کو تلاش کریں گے کہ جس میں کام کی ضروریات، خاندان کی ضروریات اور دیگر ضروریات کو مدنظر رکھا جا سکے اور یہ بھی تجزیہ کیا جا سکے کہ آپ کا فیصلہ دوسری ضروریات پر کیسے اثر انداز ہو گا۔ یہ سب کرنے کے بعد آپ سب سے بہتر حل کا چناؤ کریں گے اس اعتماد کے ساتھ کہ آپ نے فیصلے سے پہلے ہر پہلو پر غور کر لیا ہے۔

بالآخر آپ دفتر جاتے ہیں یا تھیٹر۔ یہ آپ کے پر اثر فیصلے کا نسبتاً غیر اہم حصہ ہے۔ یہ بھی

ممکن ہے کہ کئی دوسرے مراکز کے زیر اثر بھی آپ بالاخر اسی نتیجے پر پہنچتے۔ لیکن اگر آپ کا مرکز اصول ہیں تو پھر کئی اہم فرق پیدا ہو جاتے ہیں۔

پہلا یہ کہ آپ لوگوں اور حالات کے زیر اثر فیصلہ نہیں کرتے۔ آپ اپنے چناؤ میں Proactive ہیں اور آپ اپنی دانست کے مطابق بہترین فیصلہ کرتے ہیں اور آپ اپنا فیصلہ شعوری طور پر اور باخبر ہو کر کرتے ہیں۔

دوسرا یہ کہ آپ کو معلوم ہوتا ہے کہ آپ کا فیصلہ سب سے زیادہ پر اثر ہو گا اس لیے کہ اس کی بنیاد اصولوں پر ہے اور اس کے طویل المعیاد نتائج کے بارے میں با آسانی اندازہ لگایا جاسکتا ہے۔

تیسرا یہ کہ آپ جو بھی چناؤ کریں گے وہ بالاخر آپ کی حتمی اقدار کے مطابق ہو گا اور انہیں مزید تقویت بخشے گا۔ دفتر میں محض اس لیے ٹھہرنا کہ آپ کسی دوسرے ساتھی کو نیچا دکھا سکیں اس بات سے بالکل مختلف ہے کہ آپ اس لیے دفتر چلے جائیں کہ آپ اپنے باس کی اثریت کے قدر دان ہیں اور آپ حقیقتاً اپنی کمپنی کی فلاح کے لیے اپنے باس کی معاونت کرنا چاہتے ہیں۔ اپنے اس فیصلے پر عملدرآمد کا تجربہ مجموعی طور پر آپ کی زندگی کے لیے بہت بامعنی ہو گا اور سود مند ہو گا۔

چوتھا یہ کہ آپ اپنی بیوی اور باس کے ساتھ مضبوط اور ایک دوسرے پر انحصار کرنے والے رشتوں کی بدولت ابلاغ کر سکتے ہیں۔ چونکہ آپ خود مختار ہیں لہٰذا آپ ایک دوسرے پر انحصار میں بھی پر اثر ہو سکتے ہیں۔ ہو سکتا ہے کہ آپ کا فیصلہ یہ ہو کہ آپ کچھ کام کسی اپنے ماتحت کے سپرد کر دیں گے (کیونکہ آپ اس کی اہلیت اور ذمہ داری کے بارے میں پر اعتماد ہیں) اور باقی کچھ کام اگلی صبح دفتر جلدی پہنچ کر نمٹا لیں گے۔

اور آخر میں یہ کہ آپ اپنے فیصلے کے بارے میں پر اعتماد ہوں گے آپ جو بھی کرنے کا فیصلہ کرتے ہیں پھر اس پر بھرپور توجہ دے سکتے ہیں اور اس سے لطف اندوز بھی ہو سکتے ہیں۔

اصولوں کو مرکز رکھنے والے شخص کے طور پر آپ چیزوں کو مختلف انداز میں دیکھتے ہیں اور چونکہ آپ کی نظر مختلف ہوتی ہے لہٰذا آپ سوچتے بھی مختلف طریقے سے ہیں اور آپ کا عمل کا انداز بھی مختلف ہوتا ہے۔ چونکہ آپ کے پاس اعلیٰ درجے کے تحفظ، رہنمائی، بصیرت اور طاقت ہوتے ہیں جو کہ ایک غیر متبدل اور ٹھوس اندرونی تشخص کا نتیجہ ہوتے ہیں لہٰذا آپ کے پاس انتہائی پر اثر اور Proactive زندگی کی بنیاد موجود ہوتی ہے۔

ذاتی مشن کی تحریر اور اس کا استعمال

ہم جوں جوں اپنے اندر کی گہرائی میں اترتے ہیں اور اپنے بنیادی زاویہ نظر کو سمجھتے ہیں اور اس میں درست اصولوں کے ساتھ ہم آہنگی پیدا کرتے ہیں ویسے ویسے ہم اپنے لیے پر اثر اور طاقت بخش مرکز تخلیق کرتے ہیں اور اپنے لیے وہ شفاف عدسہ ڈھونڈ لیتے ہیں کہ جس کی مدد سے ہم دنیا کو دیکھ سکتے ہیں۔ ایک منفرد انسان کے طور پر ہم اپنے عدسے کو اس بات پر فوکس کرسکتے ہیں کہ ہمارا تعلق اس دنیا سے کیسا ہے۔

فرینکل کہتا ہے کہ ہم اپنے زندگی کے مشن صرف "ڈھونڈتے" ہیں "ایجاد" نہیں کرتے۔ مجھے ان الفاظ کا چناؤ پسند ہے۔ میرا خیال ہے کہ ہم سب کے اندر ایک مانیٹر لگا ہوتا ہے، ایک احساس یا شعور جو ہمیں ہماری انفرادیت کا پتا دیتا ہے اور یہ بتاتا ہے کہ وہ کون سے کام ہیں جو صرف ہم ہی انجام دے سکتے ہیں۔ فرینکل کے اپنے الفاظ میں "ہر شخص کا زندگی میں ایک اپنا مشن اور جذبہ ہوتا ہے... وہاں اس کا کوئی بدل نہیں ہوتا اور نہ ہی اس کی زندگی کو دہرایا جاسکتا ہے۔ لہٰذا ہر شخص کا کام اتنا ہی منفرد ہے کہ جتنا اس کام کو سرے چڑھانے کا موقعہ۔"

اسی انفرادیت کو الفاظ کا جامہ پہنانے کی کوشش ہمیں دوبارہ Proactivity کی بنیادی اہمیت اور اپنے اثر کے دائرے میں کام کرنے کی ضرورت کی یاد دلاتی ہے۔ تعلق کے دائرے میں رہتے ہوئے اپنی زندگی کے بارے میں کسی تجریدی معنوں کی تلاش دوسرے لفظوں میں اپنی Proactive ذمہ داری سے کنارہ کشی اور اپنی پہلی تخلیق کو حالات اور دوسروں کے ہاتھوں میں دے دینے کے مترادف ہے۔

ہمارے معنی ہمارے اندر ہی ہوتے ہیں۔ دوبارہ، فرینکل کے ہی الفاظ ہیں "آخر کار، انسان کو یہ نہیں کہنا چاہیے کہ اس کی زندگی کے معنی کیا ہیں بلکہ یہ سمجھنا چاہیے کہ وہ خود ہی تو یہ معنے ہیں۔

ذاتی ذمہ داری یا Proactivity پہلی تخلیق کی بنیاد ہے۔ اگر دوبارہ کمپیوٹر کے استعارے کا سہارا لیں تو عادت نمبر1 کہتی ہے "تم پروگرامر ہو" اور پھر عادت نمبر2 کہتی ہے۔ "اپنا پروگرام لکھو" آپ جب تک اپنی ذمہ داری تسلیم نہیں کریں گے کہ آپ ہی پروگرامر ہیں اس وقت تک آپ پروگرام لکھنے میں اپنا وقت نہیں لگائیں گے۔ بحیثیت Proactive لوگوں کے ہمیں بیان کرنا چاہیے کہ ہم کیا بننا چاہتے ہیں اور اپنی زندگیوں میں کیا کرنا چاہتے ہیں۔ ہمیں اپنے ذاتی مشن کو تحریر کرنا چاہیے گویا کہ اپنا ذاتی آئین بنانا چاہیے۔

ذاتی مشن کوئی ایسی چیز نہیں کہ جسے آپ رات بھر میں لکھ سکتے ہیں۔ اس کے لیے گہری خودبینی، محتاط تجزیہ اور سوچا سمجھا بیان درکار ہوتا ہے اور اکثر کئی مرتبہ لکھنے کے بعد اس کی فائنل شکل سامنے آتی ہے۔ یہ کئی ہفتے یا مہینے لے سکتا ہے تب کہیں جا کر آپ اس سے مطمئن ہوں گے اور اسے اپنی اندرونی اقدار اور سمت کا سچا اور مکمل اظہار سمجھیں گے۔ تب بھی آپ اسے باقاعدگی کے ساتھ دہرانا چاہیں گے۔ وقت کے گزرنے کے ساتھ جو نئی سوچیں آتی ہیں اور حالات کے تبدیل ہونے سے جو صورتحال کے تقاضے بدلتے ہیں، ان سب کے پیش نظر آپ اپنے مشن کی تحریر میں معمولی تبدیلیاں بھی لاتے رہنا چاہیں گے۔

لیکن بنیادی طور پر آپ کے مشن کی تحریر آپ کا آئین بن جاتا ہے۔ آپ کی نظر اور اقدار کا ٹھوس بیان۔ یہ ایک ایسا معیار بن جاتا ہے کہ جس کی کسوٹی پر پھر آپ زندگی کی ہر چیز کو پرکھتے ہیں۔

میں حال ہی میں اپنی مشن کی تحریر پر نظر ثانی کر کے ہٹا ہوں اور میں یہ باقاعدگی کے ساتھ کرتا رہتا ہوں۔ سائیکل کی سواری کے بعد ساحل پر اکیلے بیٹھے ہوئے میں نے اپنی ڈائری نکالی اور اسے لکھنا شروع کیا۔ کئی گھنٹے لگ گئے لیکن مجھے اپنے بارے میں وضاحت کا احساس ہوا، مجھ میں ایک نظم اور ارادہ پیدا ہوا اور ایک ولولے اور آزادی کا احساس ابھرا۔

میرے نزدیک یہ لکھنے کا عمل بھی تحریر جتنا ہی اہم ہوتا ہے۔ مشن لکھنے یا اسے دوہرانے کا عمل بھی آپ کو تبدیل کرتا ہے۔ اس لیے کہ یہ آپ کو مجبور کرتا ہے کہ آپ اپنی ترجیحات پر گہرے اور محتاط انداز سے غور کریں اور اپنے رویوں کو اپنے عقائد کے مطابق بنائیں۔ اور آپ جوں جوں ایسا کرتے ہیں دوسرے لوگوں کو یہ احساس ہونے لگتا ہے کہ آپ ہر چیز سے متاثر نہیں ہونے لگتے۔ آپ جو کچھ بھی کرتے ہیں آپ کو ایک مشن کا احساس رہتا ہے اور آپ اس کے بارے میں پرجوش رہتے ہیں۔

اپنا پورا دماغ استعمال کیجئے

ہماری خود آگہی اس قابل بناتی ہے کہ ہم خود اپنی سوچوں کا تجزیہ کر سکیں اور یہ خاص طور پر اپنا مشن تخلیق کرنے میں بہت مددگار ہوتا ہے۔ جو دو منفرد انسانی اثاثے ہمیں عادت نمبر2 کی پریکٹس کرنے کے قابل بناتے ہیں وہ ہیں تخیل اور ضمیر۔ اور یہ دونوں خاصیتیں ہماری دماغ کے دائیں حصے کا کام ہیں۔ اگر دماغ کے دائیں حصے کی صلاحیت کو استعمال کرنا آجائے تو پھر پہلی تخلیق کرنا آسان ہو جاتا ہے۔

دماغ کے غالب ہونے کے نظریے (Brain dominance theory) پر پچھلے قرنوں میں بے انتہا تحقیق ہوئی ہے اور بنیادی طور پر نتائج یہی بتاتے ہیں کہ دماغ کے دونوں حصے یعنی بایاں اور دایاں مخصوص کام سرانجام دیتے ہیں۔ یہ دونوں حصے مختلف قسم کی معلومات استعمال کرتے ہوئے مختلف قسم کے مسائل کو حل کرتے ہیں۔

بنیادی طور پر بایاں حصہ زیادہ منطقی اور بول چال سے متعلق ہوتا ہے اور دایاں حصہ تخلیقی اور حسیاتی ہوتا ہے۔ بایاں الفاظ کی جانچ رکھتا ہے اور دایاں تصویروں کی۔ بایاں مخصوص حصوں کی اور دایاں مجموعے کی اور ان حصوں کے آپس کے ربط اور تعلق کی۔ بایاں حصہ چیزوں کو الگ الگ کر کے ان کا تجزیہ کرتا ہے اور دایاں حصہ چیزوں کو ساتھ بٹھا کے ان کو مربوط کرتا ہے۔ بایاں حصہ ترتیب وار چیزوں کے بارے میں سوچتا ہے جبکہ دایاں حصہ بیک وقت اور مجموعی انداز میں یہ کام کرتا ہے۔ بایاں حصہ وقت کا قیدی ہوتا ہے اور دایاں حصہ وقت کی قید سے آزاد ہوتا ہے۔

گو کہ لوگ اپنے دماغ کے دونوں حصے استعمال کرتے ہیں لیکن ہر شخص میں دماغ کا کوئی ایک حصہ غالب ہوتا ہے۔ یقیناً کاملاً تو یہ چاہیے کہ انسان ایسا ملکہ حاصل کرسکے کہ اس کے دماغ کے دونوں حصے آپس میں مربوط طریقے سے کام کریں تاکہ انسان پہلے صورتحال کے تقاضے کو محسوس کرسکے اور پھر اس کے مطابق مناسب ہتھیار استعمال میں لاسکے۔ لیکن عام طور پر لوگ اپنے غالب حصے کی پیدا کردہ آسائش ہی میں رہتے ہیں اور ہر صورتحال سے اپنے دماغ کے غالب حصے کے مطابق نمٹتے ہیں۔

ابراہم ماسلو (Abraham Maslow) کے الفاظ میں "جسے ہتھوڑی چلانی اچھی آتی ہو وہ ہر مسئلے کو کیل سمجھتا ہے۔" یہ بوڑھی اور جوان عورت کی تصویر والی مثال کا ایک اور پہلو ہے۔ بائیں اور دائیں دماغ والے لوگ چیزوں کو اپنے مخصوص انداز میں دیکھتے ہیں۔

دنیا میں زیادہ تر لوگ بائیں دماغ والے ہیں لہٰذا الفاظ، پیمائش اور منطق کو پوجا جاتا ہے اور ہماری فطرت کے زیادہ تخلیقی، حسیاتی، حساس اور فنکارانہ پہلوؤں کو دوسرے درجے کی چیزیں سمجھا جاتا ہے۔ ہم میں سے زیادہ تر اپنے دائیں دماغ سے استفادہ کرنا مشکل سمجھتے ہیں۔

دائیں دماغ کو استعمال کرنے کے دو طریقے

اگر ہم دماغ پر اس کی اطراف کے غلبے کے نظریے کو مان لیں تو پھر یہ بالکل واضح ہوجاتا ہے کہ ہماری پہلی تخلیق کرنے کی صلاحیت کا انحصار کس قدر ہمارے دائیں دماغ کے استعمال پر

ہے۔ جس قدر ہم اپنے اندر دائیں دماغ کو استعمال کرنے کی اہلیت پیدا کریں گے۔ اسی قدر ہم اپنے تخیل کو استعمال کرنے کے قابل ہو سکیں گے اور اس بات کے اہل ہو سکیں گے کہ وقت اور حالات کی قیود سے نکل کر وہ تصویر بنا سکیں جو ہمیں یہ بتائے کہ ہم زندگی میں کیا کرنا چاہتے ہیں اور کیا بننا چاہتے ہیں۔

اپنے تناظر کو پھیلایئے

بعض اوقات کسی اتفاقی تجربے کے بموجب ہم ایک جھٹکے کے ساتھ اپنے بائیں دماغ کے ماحول اور سوچ کے انداز سے اپنے دائیں دماغ میں آجاتے ہیں۔ کسی پیارے کی موت، شدید بیماری، معاشی تنزل یا کسی اور قسم کی تباہی بعض دفعہ ہمیں مجبور کر دیتی ہے کہ ہم ایک قدم پیچھے جاکر اپنی زندگیوں پر ایک نظر ڈالیں اور اپنے آپ سے یہ سخت قسم کا سوال کریں۔ "زندگی میں کیا چیز اہم ہے؟ میں جو کچھ کر رہا ہوں کیوں کر رہا ہوں؟"

لیکن اگر آپ Proactive ہیں تو پھر آپ اپنے تناظر کے پھیلاؤ کے لیے حالات کا یا دوسرے لوگوں کا انتظار نہیں کریں گے۔ آپ شعوری طور پر اپنے لیے وسیع تناظر تخلیق کرنے کے اہل ہوں گے۔

ایسا کرنے کے کئی طریقے ہیں۔ اپنے تخیل کی مدد سے آپ تصور میں اپنا جنازہ دیکھ سکتے ہیں۔ جیسا کہ ہم نے اس باب کے شروع میں کہا تھا۔ اپنی وصیت تحریر کر سکتے ہیں اور یہ تو واقعی کرنا چاہیے۔ اپنی صحیح صحیح وصیت تحریر کریں۔

تصور ہی تصور میں اپنی پچیسویں اور پھر پچاسویں شادی کی سالگرہ کو دیکھیں بلکہ اپنے ازدواجی ساتھی کے ساتھ مل کر یہ تجربہ کریں۔ اپنے خاندانی تعلقات جن کو کہ آپ نے کئی برس ہر دن پروان چڑھایا ہے، انہیں ملاحظہ فرمائیں۔

اپنی موجودہ نوکری سے اپنی ریٹائرمنٹ کو تصور کر سکتے ہیں۔ آپ اپنی فیلڈ میں کیا معرکے اور کیا کرنا پسند کریں گے۔ ریٹائرمنٹ کے بعد آپ کے کیا منصوبے ہوں گے؟ کیا آپ کوئی دوسرا کام شروع کرنا پسند کریں گے؟

اپنے ذہن کو پھیلائیں۔ معمولی تفصیلات کو بھی تصور کی آنکھ سے دیکھنے کی کوشش کریں۔ جتنے زیادہ جذبات اور احساسات کو اس میں شامل کر سکتے ہیں، کریں۔ زیادہ سے زیادہ حسیات کو کام میں لائیں۔

اپنی یونیورسٹی کی کلاسز کے دوران اس طرح کی بہت سی تخیلاتی مشقیں میں نے کی ہیں۔

"فرض کرو کہ تمہارے پاس یونیورسٹی کے اس سمیسٹر کی مدت ہی تمہاری بقایا زندگی ہے۔" میں اپنے طالب علموں کو کہتا ہوں۔ "اور اس میں سمیسٹر کے دوران تم نے یونیورسٹی میں ایک مثالی طالب علم کی طرح رہنا ہے۔ ذرا سوچو اور تصور کی آنکھ سے دیکھو کہ تم کس طرح یہ سمیسٹر گزارو گے۔"

میں نے کئی مرتبہ طالب علموں کو یہ بھی کہا ہے کہ وہ اسی تناظر کو ایک ہفتے تک قائم رکھیں اور ڈائری میں اپنے تجربات درج کرتے رہیں۔

نتائج بہت کچھ لیے ہوئے تھے۔ وہ اپنے ماں باپ کو لکھنا شروع کر دیتے ہیں کہ وہ ان سے کس قدر محبت کرتے ہیں۔ جن دوستوں یا رشتہ داروں سے ان کے تعلقات خراب ہوتے ہیں وہ ان کے ساتھ صلح کی کوششیں شروع کر دیتے ہیں۔

ان کی زندگی کا غالب جذبہ، مرکزی نظریہ اور اصول پیار بن جاتا ہے۔ جب یہ احساس غالب ہو جائے کہ اب ہمارے پاس زندہ رہنے کے لیے چند ہی دن باقی ہیں تو بد زبانی، بدمزاجی، الزام تراشی وغیرہ سب بہت لایعنی اور فضول لگنے لگتا ہے۔ اقدار اور اصول بہت اہم لگنے لگتے ہیں۔

بہت سی تکنیکیں ہیں کہ جن کو استعمال کر کے اپنے تخیل کی مدد سے ہم اپنی اقدار کے ساتھ براہ راست تعلق قائم کر سکتے ہیں۔ لیکن ان تمام تکنیکوں کا مجموعی حاصل ایک جیسا ہی ہوتا ہے۔ جب لوگ سنجیدگی کے ساتھ اپنی زندگیوں میں واقعی اہم چیزوں کے بارے میں سوچتے ہیں اور اس بات پر غور کرنا شروع کر دیتے ہیں کہ وہ زندگی میں کیا بننا چاہتے ہیں اور کیا کرنا چاہتے ہیں تو یہ لوگ بہت عاجز ہو جاتے ہیں۔ ان کی سوچ کا تناظر آج اور کل سے نکل کر بہت وسعت اختیار کر لیتا ہے۔

تصور اور توثیق

ذاتی رہنمائی ایک ہی مرتبہ ہو کر ختم ہو جانے والا تجربہ نہیں ہے۔ ذاتی مشن کی تحریر لکھ لینے سے نہ تو یہ شروع ہوتا ہے اور نہ اس پر ختم ہو جاتا ہے۔ بلکہ یہ تو اپنی نظر اور اقدار ایسی اہم چیزوں کے مطابق زندگی گزارنے کا ایک مسلسل عمل ہے۔ اور اس کوشش کے دوران آپ کے دائیں دماغ کی اہلیت آپ کے لیے عظیم مدد کا باعث ہوتی ہے کہ آپ اپنے مشن کو اپنی روزمرہ زندگی میں رچا بسا سکیں۔ یہ "انجام کو ذہن میں رکھ کر شروع کریں" کا ایک اور اطلاق ہے۔

چلیے واپس اسی مثال کو لیتے ہیں جس کا ہم نے پہلے ذکر کیا تھا۔ فرض کیجئے میں ایک ایسا والد ہوں کہ جسے اپنے بچوں سے شدید محبت ہے اور میں اس بات کو اپنے مشن کی تحریر میں ایک بنیادی قدر کے طور پر شامل کرتا ہوں۔ لیکن فرض کریں کہ اپنی روزمرہ زندگی میں میرا مسئلہ یہ ہے کہ میں چیزوں پر ضرورت سے زیادہ ردعمل کا اظہار کرتا ہوں۔

یہاں میں اپنے دائیں دماغ کے تصور کی آنکھ سے دیکھ لینے کی صلاحیت کو استعمال میں لا سکتا ہوں اور اپنی تحریروں کو یوں تائیدی انداز میں لکھ سکتا ہوں کہ جو مجھے اپنی روزمرہ کی زندگی میں اپنی گہری اقدار کے قریب تر کرنے میں معاون ثابت ہو سکیں۔

ایک اچھی "توثیقی" تحریر کے پانچ بنیادی اجزاء ہوتے ہیں۔ یہ ذاتی ہوتی ہے، مثبت ہوتی ہے، فعل حال میں لکھی جاتی ہے، اس کو تصور میں دیکھا جاسکتا ہے اور اس میں جذبات ہوتے ہیں۔ لہٰذا ممکن ہے کہ میں کچھ اس طرح لکھوں "میرے لیے انتہائی اطمینان (جذبات) کا باعث ہوتا ہے کہ (فعل حال) جب میرے بچے بدتمیزی کا مظاہرہ کریں تو میرا (ذاتی) ردعمل بصیرت، محبت، نصیحت اور ذاتی کنٹرول (مثبت) کا مظہر ہو۔"

پھر میں اس کو چشم تصور سے دیکھ بھی سکتا ہوں۔ میں روزانہ چند منٹ پوری ذہنی اور جسمانی فراغت میں گزار سکتا ہوں۔ میں ایسی صورتیں ذہن میں لاسکتا ہوں کہ جب میرے بچے مجھ سے بدتمیزی سے پیش آئیں۔ ان کے رویے کو انتہائی تفصیل کے ساتھ تصور میں لاسکتا ہوں۔ میں اس کرسی کی سیٹ کو محسوس کرسکتا ہوں اور سوئیٹر کو بھی کہ جو اس وقت میں نے پہنا ہوا ہوگا۔ اسی طرح میں اپنی بیٹی کے چہرے کے تاثرات اور اس کے لباس کو بھی دیکھ سکتا ہوں۔ جس قدر تفصیل سے اس ماحول کو میں اپنے ذہن میں لاؤں گا اسی قدر میں اس صورتحال کو محسوس کر سکوں گا۔ ایک ناظر کی حیثیت سے نہیں بلکہ اس صورتحال کے حصے کے طور پر۔

پھر میں دیکھ سکتا ہوں کہ میری بیٹی کوئی ایسی حرکت کرتی ہے کہ جس پر عام حالات میں ایک دم میرا پارہ آسمان پر چڑھ جاتا ہے اور غصے سے میری دل کی دھڑکن تیز ہو جاتی ہے۔ لیکن بجائے اپنے اس عام ردعمل کو دیکھنے کے میں اپنے آپ کو خود سے کیے گئے وعدہ کے مطابق صورتحال کو انتہائی پیار، خود اعتمادی اور کنٹرول کے ساتھ نپٹتا دیکھتا ہوں۔ میں اپنے مشن اور اپنی اقدار سے ہم آہنگ اپنا پروگرام خود بنا سکتا ہوں۔

اور اگر میں یہ سب روزانہ کرتا رہوں تو میرے رویے میں تبدیلی آجائے گی۔ بجائے ایک ایسی تحریر پر عمل کرنے کے کہ جو میرے والدین، معاشرے یا میرے ماحول نے میرے

لیے لکھی ہو میں ایک ایسی تحریر پر عمل پیرا ہوں کہ جو میں نے اپنی اقدار کے مطابق خود لکھی ہے۔

میں نے اپنے بیٹے سین (Sean) کو اس کے فٹ بال کھیلنے میں اس طرح کی مشق کرنے میں بہت مدد دی ہے اور اس کی حوصلہ افزائی کی ہے۔ ہم نے یہ اس وقت شروع کیا جب وہ سکول کی ٹیم میں کوارٹر بیک کی پوزیشن پر کھیلتا تھا۔ دھیرے دھیرے میں نے اسے خود یہ کرنا سکھا دیا۔

پہلے ہم اسے گہرے سانس لینے اور متواتر اپنے پٹھوں کو ڈھیلا چھوڑنے کی مشق کرواتے جس کے ذریعے وہ بہت پرسکون ہو جاتا اور اس کے اندر ایک ٹھہراؤ سا آ جاتا۔ پھر میں اس کو یہ تصور کرنے میں مدد کرتا کہ وہ شدید گرمی میں کسی انتہائی مشکل صورتحال میں گھرا ہوا ہے۔

ڈاکٹر چارلس گارفیلڈ (Dr. Charles Garfield) نے اعلیٰ کارکردگی دکھانے والے اتھلیٹوں اور کاروباری لوگوں پر بہت تحقیق کی ہے۔ NASA کے پروگرام میں اعلیٰ کارکردگی والے خلا بازوں کو ٹریننگ کے دوران دیکھ کر وہ حیران رہ گیا۔ یہ خلا باز خلا کے مصنوعی ماحول میں ہر چیز کو کئی کئی بار دہراتے تھے اور اس پر تحقیق کرتے تھے۔ گو کہ ڈاکٹر چارلس پہلے سے ہی ریاضی میں پی ایچ ڈی تھا لیکن اس مشاہدے سے وہ اس قدر متاثر ہوا کہ اس نے دوبارہ یونیورسٹی میں پڑھائی شروع کر دی اور نفسیات میں پی ایچ ڈی پر اس نے کام کرنا شروع کر دیا۔ اس کا موضوع اعلیٰ کارکردگی دکھانے والے لوگوں کی خصوصیات کا مطالعہ تھا۔

اس کی تحقیق جو ایک بنیادی چیز سامنے لائی وہ یہ تھی کہ تقریباً سبھی شہرہ آفاق اتھلیٹوں اور دوسرے شعبوں کے مایہ ناز لوگوں میں ایک خصوصیت ضرور پائی جاتی ہے۔ اور یہ کہ ان سب کی تصور کی آنکھ بڑی وا ہوتی ہے اور انہیں اپنی کارکردگی کو اپنے تصور میں دیکھ لینے کا ملکہ حاصل ہوتا ہے۔ وہ کرنے سے پہلے دیکھ لیتے ہیں، محسوس کر لیتے ہیں اور تجربے سے گزر جاتے ہیں۔ یہ آخر کو ذہن میں رکھ کر شروع کرتے ہیں۔

آپ ایسا اپنی زندگی کے ہر شعبے میں کر سکتے ہیں۔ اپنی تقریر سے پہلے، مارکیٹنگ کرنے سے پہلے، کسی مشکل صورتحال سے دوچار ہونے سے پہلے، یا روزمرہ زندگی میں کسی ہدف کو پانے کا چیلنج قبول کرنے سے پہلے، صاف انداز میں، پوری تفصیل کے ساتھ اور بے رحمی کے ساتھ پہلے بار بار صورتحال کو "دیکھیے" اور اپنے اندر ایک "آرام دہ خانہ" تخلیق دے لیجئے۔ پھر جب آپ اس صورتحال سے دوچار ہو جائیں گے تو وہ آپ کے لیے نئی نہیں ہو گی اور آپ اس سے خوفزدہ نہیں ہوں گے۔

آپ کو تصور کی آنکھ فراہم کرنے والا دایاں دماغ آپ کا بہت بڑا اثاثہ ہے۔ آپ کا مشن تخلیق کرنے کے لیے بھی اور اسے اپنی زندگی کا حصہ بنانے کے لیے بھی۔

تصور میں دیکھ لینے اور اس عادت کو پکا کرنے کے لیے بے انتہا کام کیا گیا ہے اور اب اس سلسلے میں دیکھنے اور سننے والی کیسٹوں کی صورت میں بہت سا مواد دستیاب ہے۔ اس شعبے میں حال ہی میں جو چند نئی چیزیں آئی ہیں وہ یہ ہیں: Neuroliguistic Subliminal Programming اور ذہن کو پرسکون بنانے اور اپنے ساتھ بات چیت کا عمل سکھانے والی بہت سی نئی چیزیں اور فارمولے۔ یہ سبھی "پہلی تخلیق" کے بنیادی اصول کی پیشکش کی مختلف شکلیں، توجیہیں اور بیان ہیں۔

جب میں کامیابی کے موضع پر لکھے گئے ادب کو کھنگال رہا تھا تو میری نظر سے اس موضوع پر سینکڑوں کتابیں گزریں۔ گو کہ ان میں سے کچھ میں مبالغہ بھی تھا اور سائنسی نقطہ نظر کی بجائے چٹکلے زیادہ بیان کیے گئے تھے لیکن مجموعی طور پر یہ ادب کافی اعلیٰ پائے کا تھا اور اس میں سے بیشتر لوگوں کے بائبل کے مطالعے سے اخذ شدہ تھا۔

پراثر ذاتی رہنمائی میں تصور اور توثیق قدرتی طور پر اچھی طرح سے غور شدہ مقاصد اور اصولوں کی بنیاد سے برآمد ہوتے ہیں اور یہ انسان کی زندگی کا مرکز بن جاتے ہیں۔ یہ پہلے سے موجود تحریروں اور پروگراموں کو بدلنے کی بھرپور طاقت رکھتے ہیں۔ اور انسان کے دل و دماغ میں نئی، طے شدہ، پرمقاصد اور اصولوں پر مبنی تحریروں کو لکھنے میں مدد دیتے ہیں۔ میں سمجھتا ہوں کہ آج کی دنیا میں موجود تمام مذاہب کے مرکزی اصول ایک ہی ہیں گو کہ ان کی زبان مختلف ہے اور ان کی پریکٹس مختلف طریقے سے کی جاتی ہے۔ عبادت، نماز، الہامی احکامات، مذہبی قوانین، تلاوت اور دیگر کئی قسمیں جو شعور اور تخیل دونوں کو استعمال کرتی ہیں۔

لیکن اگر یہ تکنیکیں شخصی اخلاقیات کا حصہ بن جائیں اور ان کا کردار اور اصول سے رابطہ منقطع ہو جائے تو پھر ان کا غلط استعمال ہو سکتا ہے اور یہ دوسرے مراکز کی خدمت میں لگی رہتی ہیں جس میں سب سے اہم اپنی ذات کا مرکز ہے۔

توثیق اور تصور پروگرامنگ کی قسمیں ہیں اور ہمیں اس بات کا اپنے تئیں یہ یقین کر لینا چاہیے کہ ہماری پروگرامنگ ایسی نہ ہو کہ جو ہمارے بنیادی مراکز سے ہم آہنگ نہ ہو اور اس کا ذریعہ دوسرے مراکز نہ ہوں مثلاً کہ دولت کا مرکز، ذات کا مرکز یا کوئی بھی ایسی چیز کہ جو صحیح اصولوں کے منافی ہو۔

انسان اپنا تخیل وقتی کامیابی حاصل کرنے میں بھی ضائع کر سکتا ہے اور یہ اس وقت ہوتا

ہے کہ جب انسان کا مرکز مادی فائدہ بن جائے اور وہ ہر بات میں یہی سوچے کہ "اس میں میرے لیے کیا ہے۔" لیکن میرے نزدیک تخیل کا اعلیٰ استعمال اس وقت ہوتا ہے کہ جب وہ ہمارے ضمیر کے ساتھ ہم آہنگ ہو اور ذات سے بلند ہو کر کسی اعلیٰ اور منفرد مقصد کی بنیاد پر ایک ایسی زندگی تخلیق کرے کہ جس کا مقصد خدمت ہو اور ایسے اصولوں پر اس کی بنیاد ہو کہ جو ایک دوسرے پر انحصار کی حقیقت کی روح ہوں۔

کردار اور ہدف کی شناخت

یقیناً ہمارا بایاں منطقی اور بولنے سے متعلق دماغ بھی اس وقت اہم ہو جاتا ہے جب ہم اپنے دائیں دماغ سے تخلیق کردہ خیالات، احساسات اور تصاویر کو لفظوں میں ڈھال کر اپنے مشن کی تحریر لکھنا چاہتے ہیں۔ بالکل اسی طرح جیسے گہرے سانس لینے کی مشقیں جسم اور ذہن کے درمیان ایک سکون اور ہم آہنگی پیدا کرتی ہیں ویسے ہی ایک ایسا عمل ہے کہ جس میں ہمارا ذہن، عصاب اور پٹھے یوں مربوط انداز میں استعمال ہوتے ہیں کہ ہمارے شعور اور لاشعور کو آپس میں ہم آہنگ کردیتے ہیں۔ لکھنے سے ہماری سوچ نکھرتی ہے، بنتی ہے اور واضح ہوتی ہے اور اس سے مجموعہ حصوں میں ٹوٹتا ہے۔

ہم سب زندگی میں بہت سے مختلف کردار ادا کرتے ہیں اور اسی طرح ہماری ذمہ داریاں بھی ان کرداروں کے ساتھ بدلتی ہیں۔ مثال کے طور پر میں ایک فرد ہوں، خاوند ہوں، باپ ہوں، استاد ہوں، چرچ کا ممبر ہوں، اور ایک کاروباری بندہ ہوں۔ اور یہ تمام کردار اپنی جگہ بہت اہم ہیں۔

جب لوگ پراثر طریقے سے زندگی گزارنے کے لیے محنت کرتے ہیں تو جو بہت بڑا مسئلہ سامنے آتا ہے وہ یہ ہوتا ہے کہ ان لوگوں کی سوچ میں وسعت نہیں ہوتی۔ وہ اپنا احساسِ توازن کہیں کھو دیتے ہیں جو کہ قدرتی انداز میں پراثر طریقے سے زندگی گزارنے کے لیے اشد ضروری ہے۔ ہوسکتا ہے کہ وہ اپنے کام میں اس قدر غرق ہو جائیں کہ ان کی صحت متاثر ہونا شروع ہو جائے۔ اور اپنے پیشے کے پیچھے وہ ہوسکتا ہے اپنی زندگی کے قیمتی ترین رشتوں کو نظرانداز کرنا شروع کردیں۔

اگر آپ اپنے مشن کی تحریر کو اپنی زندگی کے مختلف کرداروں کے حوالے سے سوچیں اور دیکھیں کہ آپ ان کرداروں میں کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں تو پھر آپ محسوس کریں گے کہ آپ کے مشن کی تحریر میں خودبخود ایک توازن آجائے گا اور اس پر عمل کرنا بھی آسان ہو

جائے گا۔ اپنے پیشہ ورانہ کردار کو دیکھیں۔ آپ ہو سکتا ہے سیلز پرسن یا منیجر یا پراڈکٹ ڈیولپر بننا چاہتے ہوں۔ آپ اس سلسلے میں کیا کرنا چاہتے ہیں؟ کون سی اقدار کو آپ کی رہنمائی کرنی چاہیے؟ اپنے ذاتی کرداروں کے بارے میں سوچیے۔ خاوند' بیوی' والد' ماں' ہمسایہ' دوست۔ آپ اپنے ان کرداروں میں کیسے ہیں؟ آپ کے لیے کیا اہم ہے؟ اپنے معاشرتی کرداروں کے بارے میں سوچیے۔ سیاسی طور پر' عوامی خدمت میں' فلاحی تنظیموں کے حوالے سے۔

ایک اعلیٰ افسر نے کردار اور ہدف کا آئیڈیا استعمال کرتے ہوئے مندرجہ ذیل مشن تحریر کیا ہے: میرا مشن ایک تشخص کے ساتھ زندگی گزارنا ہے اور دوسروں کی زندگیوں میں مثبت تبدیلیاں لانا ہے۔

اس مشن کی تکمیل کے لیے:

میرے اندر فلاح کا جذبہ ہے۔ میں ہر شخص سے پیار کرتا ہوں قطع نظر کہ وہ کون ہے اور کس حال میں ہے۔

میرے اندر قربانی کا جذبہ ہے: میں اپنا وقت' اپنی صلاحیتیں اور اپنے ذرائع اپنے مشن کے لیے وقف کرتا ہوں۔

میں دوسروں کو متاثر کرتا ہوں: میں اپنی مثال سے دوسروں کو سکھاتا ہوں کہ ہم سب ایک پیار کرنے والے آفاقی باپ کے بچے ہیں اور ہم ہر مشکل پر قابو پا سکتے ہیں۔

میرا دوسروں پر اثر ہوتا ہے: میں جو کام کرتا ہوں اس سے دوسروں کی زندگیوں میں فرق پڑتا ہے۔

اپنے مشن کی تکمیل کے لیے یہ میرے کرداروں کی ترجیحات ہیں:

بحیثیت خاوند

میرا ساتھی میری زندگی کا سب سے اہم فرد ہے۔ ہم دونوں مل کر ہم آہنگی' خوشحالی اور رفاہ کا جذبہ پیدا کرتے ہیں۔

بحیثیت والد

اپنی زندگیوں میں آگے بڑھ کے تجربے کرنے میں اور ان سے لطف اندوز ہونے میں میں اپنے بچوں کی بھرپور مدد کرتا ہوں۔

بحیثیت بیٹے اور بھائی کے

میں اکثر ان کے پیار میں اور ان کی مدد کے لیے "وہاں" موجود ہوتا ہوں۔

بحیثیت انسان کے

اپنے رب سے کیے ہوئے وعدے پورے کرتا ہوں اور اس کی مخلوق کی خدمت کرتا ہوں۔

بحیثیت ہمسائے کے

یسوع مسیح سے میرا پیار دوسروں کے ساتھ میرے سلوک میں جھلکتا ہے۔

بحیثیت تبدیلی لانے والے کارکن کے

میں بڑے اداروں میں اعلیٰ کارکردگی لانے کے لیے مددگار ہوتا ہوں۔

بحیثیت عالم کے

میں ہر روز نئی اور اہم چیزیں سیکھتا ہوں۔

زندگی میں اپنے کرداروں کو سامنے رکھ کر اپنے مشن کو تحریر کرنے سے توازن اور ہم آہنگی ملتے ہیں۔ آپ کا ہر کردار واضح انداز میں آپ کے سامنے آ جاتا ہے۔ آپ جب چاہیں اپنے مخصوص کردار پر نظر ثانی ڈال سکتے ہیں۔ یہ یقین کرنے کے لیے کہ آپ ایک کردار میں جذب تو نہیں ہو گئے اور اپنے دوسرے کرداروں کو، جو کہ آپ کے لیے اتنے ہی یا اس سے زیادہ اہم ہیں، انہیں آپ نظر انداز تو نہیں کر رہے۔

جب آپ اپنے مختلف کرداروں کو شناخت کر لیتے ہیں تو پھر آپ اپنے طویل المیعاد اہداف طے کر سکتے ہیں اور یہ طے کر سکتے ہیں کہ ان کرداروں میں آپ کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ گویا کہ ہم دوبارہ دائیں دماغ کی بات کر رہے ہیں یعنی تخیل، تخلیق، ضمیر اور تحریک کا استعمال۔ اگر یہ اہداف آپ کے مشن سے اخذ شدہ ہیں اور صحیح اصولوں پر ان کی بنیاد کھڑی ہے تو پھر یہ ان اہداف سے بہت مختلف ہوں گے جو عام طور پر لوگ اپنے لیے طے کرتے ہیں۔ یہ قدرتی قوانین اور درست اصولوں سے ہم آہنگ ہوں گے اور یہی بات آپ کو انہیں پا لینے کی طاقت بخشے گی۔ یہ کسی اور کے اہداف نہیں جو آپ نے اپنا لیے ہیں۔ یہ آپ کے اپنے طے شدہ اہداف ہیں۔ یہ آپ کی گہری اقدار، آپ کی صلاحیتوں اور آپ کے مشن کا پرتو ہے۔

ایک پر اثر ہدف کی نظر بنیادی طور پر نتیجے پر ہوتی ہے نہ کہ نتیجے تک پہنچنے کے عمل پر۔ یہ آپ کو بتاتا ہے کہ آپ کہاں پہنچنا چاہتے ہیں اور اس عمل میں آپ کو پہنچانے میں بھی مددگار ہوتا ہے اور یہ بھی بتاتا ہے کہ آپ وہاں کب پہنچے۔ یہ آپ کی کوشش اور قوت کو یکجا کر دیتا ہے۔ آپ کے تمام کام کو ایک مقصد اور معنی عطا کر دیتا ہے۔ اور بالآخر یہ آپ کی روزمرہ زندگی میں رچ بس جاتا ہے اور آپ کو Proactive بنا دیتا ہے۔ آپ کی زندگی آپ کے کنٹرول میں آجاتی ہے اور آپ زندگی میں وہی کچھ کرتے ہیں جو آپ کو اپنے مشن کے حصول کے قریب تر

کر دے۔

کردار اور اہداف آپ کے مشن کو ایک ڈھانچہ اور سمت عطا کر دیتے ہیں۔ اگر آپ نے اب تک زندگی میں اپنا مشن تحریر نہیں کیا تو یہ ایک اچھا نقطہ آغاز ہو سکتا ہے۔ اپنی زندگی میں اپنے چند کرداروں کی شناخت اور ان کرداروں کے بارے میں دو تین اہداف طے کرنے سے آپ کو اپنی زندگی کا ایک تناظر مل جائے گا اور زندگی میں ایک سمت کا احساس ہونے لگے گا۔

ہم جب عادت نمبر3 میں جائیں گے تو پھر مختصر المعیاد اہداف کا گہرے طور پر مطالعہ کریں گے۔ اس وقت اہم یہ ہے کہ ہم اپنے کرداروں اور اپنے طویل المعیاد اہداف کی شناخت پر اپنے مشن کی تحریر کے حوالے سے غور کریں۔ جب ہم تیسری عادت کے بارے میں پڑھیں گے کہ کیسے روزمرہ زندگی میں وقت کی تنظیم کی جائے تو یہی کردار اور اہداف کی شناخت ہمیں ہمارے موثر طور پر اہداف کو طے کرنے اور پھر انہیں پالینے کے سلسلے میں بنیاد عطا کرے گی۔

خاندان کے مشن کی تحریر

چونکہ عادت نمبر2 کی بنیاد اصولوں پر کھڑی ہے لہٰذا اس کا اطلاق بہت وسیع انداز میں ہوتا ہے۔ جب آخر کو ذہن میں رکھ کر شروع کیا جائے تو افراد کے علاوہ خاندان، فلاحی تنظیمیں اور ہر طرح کے ادارے بھی بہت موثر ہو جاتے ہیں۔

زیادہ تر خاندانوں کی تنظیم بحران، موڈ، فوری حل کی ترکیبوں اور فوری انعام کی بنیادوں پر کی جاتی ہے۔ ٹھوس اصولوں کی بنیاد پر نہیں کی جاتی۔ اور جب بھی پریشانی پڑتی ہے یا کسی اور قسم کا دباؤ آتا ہے تو فوراً اس کے مظاہر سامنے آجاتے ہیں۔ افراد بدگمان ہو جاتے ہیں، تنقیدی رویہ اختیار کرلیتے ہیں یا پھر بالکل ہی خاموش ہو جاتے ہیں اور یا پھر چیخنا چلانا شروع کر دیتے ہیں جو بچے اس قسم کے رویوں کو دیکھتے ہوئے پلتے بڑھتے ہیں وہ بجا طور پر یہ سمجھنے لگتے ہیں کہ مسائل کو حل کرنے کے دو ہی طریقے ہیں: لڑائی یا فرار۔

خاندان میں جو چیز غیر متبدل ہوتی ہے وہ اس کی اجتماعی اقدار اور نظر ہوتی ہے۔ اور یہی خاندان کی اصل ہوتی ہیں۔ خاندان کے مشن کی تحریر لکھ کر آپ دراصل اسی سچی بنیاد کو ظاہر کرتے ہیں۔

یہ مشن کی تحریر خاندان کا آئین بن جاتی ہے۔ جانچ اور فیصلوں کا معیار۔ یہ خاندان کو تواتر اور اتحاد بھی بخشتی ہے اور اسے ایک سمت بھی عطا کرتی ہے۔ جب افراد کی ذاتی اقدار خاندان کی اقدار سے ملتی ہیں تو ہم آہنگی پیدا ہوتی ہے اور خاندان کے افراد گہری سطح پر محسوس

کی جانے والی اقدار کے لیے مل کر کام کرتے ہیں۔

یہاں بھی عمل اسی قدر اہم ہوتا ہے کہ جس قدر نتیجہ۔ مشن لکھنے کا عمل اور اسے سنوارنے کی کوشش بجائے خود خاندان میں بہتری پیدا کرنے کا اہم ذریعہ بن جاتا ہے۔ مل کر مشن کی تحریر تخلیق کرنے کا عمل خاندان کے مشن پر عمل کی PC صلاحیت بڑھاتا ہے۔

خاندان کے ہر فرد سے صلاح، تحریر کو لکھنے کا عمل، لوگوں کی اس پر رائے لینا اور اس کی روشنی میں اسے دوبارہ لکھنا، خاندان کے مختلف لوگوں کے الفاظ اس میں استعمال کرنا۔ یہ سب خاندان کو ان سب باتوں پر بات چیت کرنے کی دعوت اور موقع دیتا ہے کہ جو واقعی بہت اہم ہوتی ہیں۔ بہترین خاندان کے مشن کی تحریر تب وجود میں آتی ہے جب خاندان کے سب لوگ ایک باہمی عزت کے جذبے کے ساتھ مل کر کام کریں، اپنی اپنی مختلف آراء دیں اور باہم مل کر ایک ایسی تحریر کو وجود میں لائیں جو کوئی اکیلا آدمی نہیں لا سکتا۔ تناظر میں وسعت کے لیے، اس کے مختلف پہلوؤں پر زور دینے کی غرض سے اس کی سمت کی تصحیح کے لیے یا پرانے الفاظ کو نئے معنے دینے کے لیے اس پر وقتاً فوقتاً نظر ثانی کا عمل خاندان کی اجتماعی اقدار اور مقاصد کو یکجا رکھنے میں مددگار ہے۔

خاندان کو چلانے کے لیے مشن کی تحریر ایک سوچ کا حوالہ بن جاتی ہے۔ جب کوئی بحران یا مسئلہ درپیش ہوتا ہے تو آئین موجود ہوتا ہے جو کہ خاندان کے افراد کو یہ یاد دلاتا ہے کہ کیا زیادہ اہم ہے اور مسائل حل کرنے کے لیے درست اصولوں پر مبنی سمت عطا کرتا ہے۔

اپنے گھر میں ہم نے اپنے خاندان کے مشن کی تحریر اپنے اجتماعی کمرے میں دیوار کے ساتھ لگا رکھی ہے تاکہ ہم روزانہ اسے چلتے پھرتے دیکھ سکیں اور اپنے رویوں پر اس کے مطابق نظر رکھ سکیں۔

جب ہم پیار کے بارے میں، تنظیم کے بارے میں، ذمہ دارانہ خود مختاری کے بارے میں، تعاون کے بارے میں، دوسروں کی مدد کے بارے میں، صلاحیتیں بڑھانے کے بارے میں، ایک دوسرے کی صلاحیتوں میں دلچسپی لینے کے بارے میں اور دوسروں کی خدمت کے بارے میں اپنے خاندان کے مشن کی تحریر میں سے مختلف فقرے پڑھتے ہیں تو ہمیں ان چیزوں کے بارے میں اپنے رویوں کو جانچنے کا معیار مل جاتا ہے کہ جو بحیثیت ایک خاندان ہمارے لیے سب سے اہم ہیں۔

جب ہم اپنی فیملی کے لیے کوئی ہدف اور پروگرام طے کرتے ہیں تو ہم کہتے ہیں "اپنے ان اصولوں کی روشنی میں ہم کن اہداف پر کام کریں گے؟ اپنے اہداف کو پانے کے لیے ہمارا

لائحہ عمل کیا ہوگا اور ہم اپنی اقدار کو کس طرح عملی جامہ پہنا سکیں گے؟

ہم اکثر اپنے مشن کی تحریر کی نظر ثانی کرتے رہتے ہیں اور سال میں دو مرتبہ اپنے اہداف کا جائزہ لیتے ہیں۔ ایک مرتبہ ستمبر میں اور ایک بار جون میں۔ یہ وقت چھٹیوں کے بعد سکول کھلنے اور چھٹیاں شروع ہونے کا ہوتا ہے۔ ہم صورتحال کا حقیقت پسندانہ جائزہ لیتے ہیں، اس میں بہتری لاتے ہیں اور اسے مضبوط بناتے ہیں۔ یہ عمل ہم سب میں ایک بار پھر ایک نئی تازگی اور جذبہ پھونک دیتا ہے۔

ادارے کے مشن کی تحریر

کامیاب اداروں کے لیے بھی مشن کا ہونا انتہائی ضروری ہے۔ اداروں کے ساتھ میرے کام کا بڑا حصہ ان کے مشن کی تحریر کو بنانے میں صرف ہوتا ہے۔ اور اگر کوئی ادارہ چاہتا ہے کہ اس کے مشن کی تحریر موثر بھی ہو تو پھر یہ اس کے اندر سے برآمد ہونی چاہیے۔ محض اداروں کے اعلیٰ افسروں ہی کو اس کام میں حصہ نہیں لینا چاہیے بلکہ ادارے کے ہر رکن کو ایک بامعنی انداز میں اپنا حصہ ڈالنا چاہیے۔ ایک مرتبہ پھر یہاں بھی اجتماعی عمل اسی قدر اہم ہے کہ جس قدر مشن کی تحریر اور یہی اس کی کامیابی کی ضمانت بھی ہے۔

میں جب بھی IBM کے دفتر جاتا ہوں اور وہاں ہونے والی ٹریننگ کا مشاہدہ کرتا ہوں تو مجھے بڑا مزہ آتا ہے۔ میں نے کئی بار دیکھا ہے کہ کمپنی کے سربراہ بار بار تربیت لینے والے گروپس میں آتے ہیں اور دہراتے ہیں کہ IBM کا مطلب ہے تین چیزیں: فرد کی عزت، اعلیٰ کارکردگی اور خدمت۔

یہ تین چیزیں IBM کے عقیدے کو بیان کرتی ہیں۔ یہاں سب کچھ بدل سکتا ہے لیکن یہ تین چیزیں نہیں بدلیں گی۔ جس طرح پانی جذب ہو جاتا ہے اسی طرح یہ سوچ سارے ادارے میں سرایت کر چکی ہے اور اجتماعی اقدار وہاں کام کرنے والے ہر شخص کے ذاتی تحفظ کی زبردست بنیاد فراہم کرتی ہیں۔

ایک مرتبہ نیویارک میں، میں IBM کے ایک گروپ کو ٹریننگ دے رہا تھا۔ یہ بیس لوگوں کا ایک چھوٹا گروپ تھا۔ ٹریننگ کے دوران ایک شخص بیمار ہوگیا۔ اس نے کیلیفورنیا میں اپنی بیوی کو فون کیا تو وہ پریشان ہوگئی۔ کیونکہ اس آدمی کی بیماری کے لیے مخصوص قسم کا علاج درکار تھا۔ IBM کے اس گروپ کے سربراہ نے فوراً انتظام کر دیا کہ اس آدمی کو بہترین ہسپتال لے جایا جا سکے جہاں اس کی بیماری کے ماہر موجود ہوں لیکن اس کے ساتھیوں نے محسوس کیا کہ اس کی

بیوی دراصل چاہتی ہے کہ وہ گھر آ جائے جہاں اس کا خاص معالج اسے دیکھ سکے۔

لہٰذا انہوں نے اسے گھر لے جانے کا فیصلہ کر لیا۔ گاڑی میں جانے یا جہاز کے انتظار میں وقت ضائع ہونے کا امکان تھا لہٰذا انہوں نے ہیلی کاپٹر کرائے پر منگوا لیا اور اسے ایئرپورٹ پہنچایا جہاں سپیشل جہاز کروایا گیا تاکہ اسے کیلیفورنیا پہنچایا جا سکے۔

مجھے معلوم نہیں کہ اس انتظام پر کتنے پیسے لگے ہوں گے۔ میرا اندازہ ہے کہ کئی ہزار ڈالر لگے ہوں گے لیکن IBM افراد کی عزت اور تکریم میں یقین رکھتا ہے اور یہ کمپنی کا بنیادی نظریہ ہے۔ جو لوگ وہاں موجود تھے ان کے لیے یہ اس نظریے کے عملی اظہار کا تجربہ تھا اور وہ اس پر حیران نہیں تھے۔ میں اس سارے واقعہ سے بہت متاثر ہوا۔

ایک اور موقع پر مجھے شاپنگ سینٹرز کے 175 مینجروں کو ایک ہوٹل میں تربیت دینی تھی۔ میں اس ہوٹل میں خدمت کا معیار دیکھ کر حیران رہ گیا اور یہ کوئی سطحی طور پر نہیں تھا۔ یہ ہر لیول پر موجود تھا۔ ہوٹل کا ہر ملازم خدمت کے جذبے سے سرشار تھا اور بغیر کسی نگرانی کے سب کچھ ہو رہا تھا۔

میں رات کافی دیر سے پہنچا۔ کمرہ لینے کے بعد میں نے دریافت کیا کہ کیا مجھے کمرے میں کھانا فراہم کیا جا سکتا ہے۔ استقبالیہ پر موجود شخص نے بتایا "نہیں مسٹر کووے یہ تو ممکن نہیں ہے اس لیے کہ ہماری روم سروس بند ہو چکی ہے لیکن اگر آپ چاہیں تو میں آپ کے لیے باورچی خانے سے سینڈوچ یا سلاد لا سکتا ہوں یا وہاں دیکھ کر آپ کو بتا سکتا ہوں کہ آپ کو اس وقت کیا فراہم کیا جا سکتا ہے۔" اس رویہ میں میرے لیے فکرمندی تھی اور ایک بھرپور لگاؤ کی کیفیت تھی۔ "کیا آپ وہ کمرہ دیکھنا پسند کریں گے کہ جہاں کل آپ نے ٹریننگ پروگرام منعقد کرنا ہے۔ کیا اس کے لیے آپ کے پاس تمام ضروری سامان موجود ہے۔ اس سلسلے میں آپ کی کسی قسم کی کوئی ضرورت جو میں پوری کر سکتا ہوں تو بتائیں؟ میں آپ کی خدمت کے لیے موجود ہوں۔"

اس وقت وہاں اس کا سپروائزر نہیں تھا کہ جس کو خوش کرنے کے لیے وہ مجھ سے اتنی اچھی گفتگو کر رہا ہو۔ وہ بندہ ہی پر خلوص تھا۔

اگلے روز میں ٹریننگ کے دوران لیکچر دے رہا تھا تو مجھے احساس ہوا کہ میرے پاس رنگین مارکر نہیں ہیں۔ لہٰذا وقفے کے دوران میں استقبالیہ کی طرف بھاگا اور مجھے ایک بیرا نظر آ گیا جو تیزی سے دوسرے ہال کی طرف جا رہا تھا جہاں کوئی کانفرنس وغیرہ ہو رہی تھی۔ "ایک مسئلہ ہو گیا ہے۔ میں یہاں مینجروں کو ٹریننگ دے رہا ہوں اور میرے پاس رنگین مارکر نہیں ہیں

جو کہ میرے لیکچر کے لیے ازحد ضروری ہیں اور میرے پاس یہی وقفے کے چند منٹ ہیں۔"

اس نے پوری توجہ سے میری بات سنی۔ سوچنے کے انداز میں ماتھے پر ہاتھ مارا۔ میرے سینے پر لگی نام کی چھوٹی تختی پر ایک نظر ڈالی اور بولا "مسٹر کووے میں ابھی آپ کا مسئلہ حل کرتا ہوں۔"

اس نے یہ نہیں کہا "مجھے نہیں معلوم کہ رنگین مارکر آپ کو کہاں سے ملیں گے"، نہ یہ کہ "جائیں استقبالیہ پر چیک کریں شاید وہاں آپ کی مدد ہو سکے۔" اس نے خود فوراً میری مدد کرنی شروع کر دی۔ اس کے رویے نے مجھے احساس دیا کہ جیسے میری خدمت کرنا اس کے لیے فخر کی بات ہے۔

بعد میں میں ہوٹل کی لابی کی سائیڈ پر رکھا ہوا ایک آرٹ کا نمونہ دیکھ رہا تھا کہ ہوٹل کا ایک آدمی میرے پاس آیا اور بولا "مسٹر کووے آپ ہماری وہ کتب دیکھنا چاہیں گے کہ جس میں اس ہوٹل میں موجود تمام آرٹ کے نمونوں کی تفصیل موجود ہے؟" کس قدر سمجھ داری اور خدمت سے بھرپور رویہ ہے۔

پھر میں نے دیکھا کہ ہوٹل کا ایک ملازم لابی میں دیوار کے ساتھ سیڑھی لگائے روشن دان کا شیشہ صاف کر رہا ہے۔ روشن دان کے شیشے میں سے اس نے باہر لان میں دیکھا کہ ایک عورت بیساکھی سے چلنے کی کوشش کر رہی ہے اور خاصی مشکل میں نظر آتی ہے۔ وہ فوراً سیڑھی سے اترا، باہر گیا گو کہ خاتون گری نہیں تھی لیکن پھر بھی ملازم نے اس کی مناسب دیکھ بھال کی اور پھر واپس آ کر سیڑھی پر چڑھ کر اپنے کام میں مصروف ہو گیا۔

میں یہ جاننا چاہتا تھا کہ اس ادارے نے کس طرح ایسا کلچر پیدا کر لیا ہے کہ ہر کوئی گاہکوں کی خدمت کے جذبے سے سرشار ہے۔ میں نے اس ہوٹل کے تقریباً ہر درجے کے ملازم سے بات کی جس میں بیرے، خدمت گار، صفائی کرنے والے سبھی شامل تھے۔ میں نے دیکھا کہ یہ رویہ ہر درجے کے ہر ملازم کے دل و دماغ میں گہرے طور پر سرائیت کر چکا ہے۔

میں پچھلے دروازے سے ہوٹل کے باورچی خانے میں گیا۔ وہاں مجھے یہ بنیادی قدر مجسم نظر آئی۔ "گاہکوں کی ذاتی خدمت پہ سمجھوتہ نہیں کیا جا سکتا۔" آخر کار میں ہوٹل کے منیجر کے پاس پہنچا اور میں نے کہا "میرا پیشہ یہ ہے کہ میں اداروں میں ٹیم سپرٹ پیدا کرنے میں ان کی مدد کرتا ہوں تاکہ ایسا کلچر پیدا ہو سکے کہ ہر کوئی ایک جیسے جذبے کے ساتھ ایک دوسرے کے ساتھ مل کر کام کرے لیکن آپ کے ہوٹل کو دیکھ کر تو میں حیران ہو گیا ہوں۔ آپ نے تو یہاں کمال کر رکھا ہے۔"

"کیا آپ اس کی اصل وجہ جاننا چاہتے ہیں؟" اس نے پوچھا اور پھر اس نے مجھے اس ہوٹلوں کے سلسلے کی مشن تحریر دکھائی۔

اسے پڑھنے کے بعد میں نے اقرار کیا کہ یہ واقعی ایک متاثر کن تحریر ہے میں بہت سی کمپنیوں کو جانتا ہوں کہ جن کے مشن بہت متاثر کن ہوتے ہیں۔

"کیا آپ اس ہوٹل کی تحریر بھی دیکھنا چاہتے ہیں؟" اس نے پوچھا۔

"تمہارا مطلب ہے کہ اس ہوٹل کے لیے تم نے خاص طور پر علیحدہ ایک مشن کی تحریر بھی بنا رکھی ہے؟"

"جی ہاں!"

"اور یہ اس ہوٹلوں کے سلسلے کے مشن سے مختلف ہے۔"

"جی ہاں! ہماری تحریر ہمارے سلسلے کی تحریر سے ہم آہنگ تو ضرور ہے لیکن یہ خاص طور پر ہم نے اپنے ہوٹل کو اپنی صورت حال اور اپنے وقت کو سامنے رکھ کر لکھی ہے" اور پھر اس نے مجھے ایک اور کاغذ تھما دیا۔

"یہ مشن کس نے تحریر کیا ہے؟" میں نے پوچھا۔

"سب نے" وہ بولا۔

"سب نے؟ کیا واقعی سب نے مل کر لکھی ہے؟"

"جی ہاں!"

"صفائی کرنے والوں نے بھی؟"

"جی ہاں!"

"بیروں نے بھی؟"

"جی ہاں!"

"کلرکوں نے بھی؟"

"جی ہاں! کیا آپ ان لوگوں کے مشن کی تحریر دیکھنا چاہتے ہیں جنھوں نے رات آپ کا استقبال کیا تھا۔" اور پھر اس نے ان لوگوں کے اپنی لکھی ہوئی مشن کی تحریر نکال کر دکھائی۔ یہ تحریر باقی تمام تحریروں کے ساتھ ہم آہنگ تھی۔ ہر کوئی ہر سطح پر ہر درجے پر شامل تھا۔

اس ہوٹل کے مشن کی تحریر گویا ایک بہت بڑے پہیئے کا مرکز تھی اور اس کے موجب ملازمین کے مختلف گروپوں کی کئی بہت سی دوسری مشن کی تحریریں وجود میں آئی تھیں اور اس مشن کی تحریر کو ہر فیصلے کے لیے ایک معیار کے طور پر استعمال کیا جاتا تھا۔ اس کے کارن ہر

شخص کا رول واضح ہوگیا تھا۔ گاہکوں کے حوالے سے بھی اور ایک دوسرے کے ساتھ تعلق کے حوالے سے بھی۔ اس کی وجہ سے منیجروں اور سربراہوں کے سٹائل میں فرق پڑا تھا۔ ایک متبادل سسٹم پیدا ہوگیا تھا۔ اس کی وجہ سے اس بات پر بھی فرق پڑا تھا کہ کیسے لوگوں کو ہوٹل میں ملازمت دی جائے اور کیسے پھران کی تربیت کی جائے۔ دراصل اس ادارے کا ہر پہلو اس مرکز کے ساتھ منسلک تھا۔ یعنی اس کا مشن۔

بعد میں میں اسی کمپنی کے ایک اور ہوٹل میں گیا اور وہاں پہنچنے کے بعد جو پہلا کام میں نے کیا تھا وہ یہ تھا کہ میں نے ان کے مشن کی تحریر دیکھنا چاہی جو کہ انہوں نے فوراً مجھے فراہم کردی۔ اس ہوٹل میں مجھے ان کے ماٹو "گاہکوں کی ذاتی خدمت پر سمجھوتہ نہیں کیا جا سکتا" کو زیادہ سمجھنے کا موقعہ ملا۔

وہاں اپنے تین روزہ قیام کے دوران میں نے ہراس صورت حال کا مشاہدہ کیا کہ جس میں گاہکوں کی کسی طرح کی خدمت ہو سکتی تھی۔ میں نے ہر مرتبہ دیکھا کہ جب بھی خدمت درکار ہوئی وہ فوراً بہترین اور متاثر کن انداز میں بہم پہنچائی گئی اور یہ ہر مرتبہ بہت ذاتی انداز میں پیش کی گئی۔ مثال کے طور پر سوئمنگ پول کے پاس میں نے ایک خدمت گار سے پوچھا کہ پینے کے پانی کا کولر کہاں لگا ہوا ہے اور اس نے بجائے مجھے بتانے کے میرے ساتھ کولر تک چلنا پسند کیا۔

لیکن جس چیز نے مجھے سب سے زیادہ متاثر کیا وہ یہ تھی کہ اس ادارے میں اگر کسی ملازم سے کوئی غلطی سرزد ہو جائے تو وہ خود رضاکارانہ طور پر اپنے متعلقہ افسر کے پاس جائے گا اور اس کے سامنے اپنی غلطی کا اعتراف کرلے گا۔ مثلاً ہم نے آرڈر دیا کہ ہمارے کمرے میں کچھ کھانے پینے کی چیزیں بھیج دی جائیں اور جواب میں ہمیں بتا دیا گیا کہ اندازاً کتنی دیر میں چیزیں پہنچ جائیں گی۔ چیزیں لاتے ہوئے بیرے کے ہاتھ سے گرم چاکلیٹ ٹرے میں گر گئی لہٰذا اسے واپس باورچی خانے میں جانا پڑا اور ٹرے پر کپڑا وغیرہ تبدیل کرنے میں کچھ وقت لگ گیا۔ جب وہ واپس ہم تک پہنچا تو بتائے گئے وقت سے تقریباً پندرہ منٹ لیٹ تھا جو کہ ہمارے لیے ایسی کوئی خاص بات نہیں تھی۔ ایسا ہو ہی جاتا ہے۔ لیکن اگلی صبح ہمیں روم سروس کے منیجر کا فون آیا۔ سب سے پہلے تو اس نے پچھلی رات روم سروس میں تاخیر کی معافی مانگی اور پھر اس نے ہمیں دعوت دی کہ یا تو ہم ناشتہ کریں اور یا پھر ناشتہ اور دوپہر کے کھانے کے دوران کچھ پی لیں اور یہ ہوٹل کی طرف سے ہوگا تاکہ ہم اس تاخیر کا کسی طور مداوا کرسکیں۔

آپ ایسے کلچر کو کیا کہیں گے کہ جس میں ایک ملازم اپنی غلطی، ایسی غلطی کہ جس کا کسی

اور کو علم نہیں، اپنے منیجر کے پاس جا کر خود بتاتا ہے تاکہ مہمانوں کی دیکھ بھال صحیح طور پر کی جا سکے!

جیسا کہ میں نے پچھلے ہوٹل کے منیجر کو بتایا تھا کہ میں بہت سی کمپنیوں کو جانتا ہوں کہ جن کی مشن کی تحریریں تو بہت متاثر کن ہیں لیکن اس بات سے زمین آسمان کا فرق پڑتا ہے کہ یہ تحریر کس نے لکھی ہے۔ ادارے کے سب ملازمین نے اس میں اپنا حصہ ڈالا ہے یا کچھ اعلیٰ افسروں نے اپنے دفتر میں مہاگنی دیوار کے پیچھے بیٹھ کر اسے تحریر کیا ہے۔

○ ○ ○

اداروں میں بشمول خاندانوں کے لیے ایک بڑا بنیادی مسئلہ یہ ہوتا ہے کہ لوگ یہ تسلیم ہی نہیں کرتے کہ ان کی زندگیوں میں دوسروں کا بڑا حصہ اور عمل دخل ہوتا ہے۔ اس بات کو وہ اپنی سمجھ میں آنے ہی نہیں دیتے۔

بہت مرتبہ جب میں اداروں کے ساتھ کام کرتا ہوں تو مجھے معلوم ہوتا ہے کہ وہاں کام کرنے والوں کے اہداف ادارے کے اہداف سے قطعی مختلف ہوتے ہیں۔ مجھے اکثر معلوم ہوتا ہے کہ وہاں انعام و اکرام اور نوازنے کا سسٹم ادارے کی بیان کردہ اقدار سے کوسوں دور ہوتا ہے۔

جب میں کسی ایسے ادارے کے ساتھ کام شروع کرتا ہوں کہ جس نے پہلے سے کسی قسم کا مشن تحریر کیا ہوتا ہے تو میں یہ سوال ضرور پوچھتا ہوں "ادارے میں کتنے لوگوں کے علم میں ہے کہ ان کی ایک مشن سٹیٹمنٹ بھی ہے؟ اور آپ کتنوں کو معلوم ہے کہ اس میں کیا ہے؟ آپ میں سے کتنے اسے تخلیق کرنے کے عمل میں شامل تھے؟ کتنے واقعی اس میں یقین رکھتے ہیں اور اسے فیصلے کرتے وقت اپنے ذہن میں رکھتے ہیں اور استعمال کرتے ہیں؟"

جہاں شمولیت نہیں ہوتی وہاں عمل کا جذبہ بھی نہیں آتا۔ اسے نوٹ کر لیں، اس کے نیچے لائن لگا لیں، اس کے اوپر نشان لگا لیں، اس کے گرد دائرہ کھینچ لیں۔ شمولیت نہیں تو عمل کا جذبہ بھی نہیں۔

ابتدائی طور پر یعنی جب کوئی شخص ادارے میں بالکل نیا ہو یا خاندان میں کوئی بچہ ہو تو آپ اس کے ذہن میں ایک ہدف بٹھا سکتے ہیں اور وہ اسے تسلیم بھی کر لے گا، خاص طور پر اگر رشتہ بھی مضبوط ہو اور تربیت بھی۔

لیکن وقت کے ساتھ جب لوگ میچور ہوتے ہیں اور بچے بڑے ہوتے ہیں اور ان کی

زندگیوں میں ایک نیا تشخص ابھرتا ہے تو پھر وہ شمولیت چاہتے ہیں۔ اہم طریقے سے شامل ہونا چاہتے ہیں اور اگر انہیں شامل نہ کیا جائے تو پھر وہ مانتے بھی نہیں۔ پھر لوگوں میں کام نہ کرنے کا جذبہ ایک مسئلے کے طور پر آپ کے سامنے آجاتا ہے جسے کہ اسی سطح پر رہ کر حل نہیں کیا جا سکتا کہ جس سطح پر اسے پیدا کیا گیا تھا۔

اسی لیے ادارے کے مشن کو، تحریر کرنے کے عمل کو وقت، صبر، شمولیت، مہارت اور دوسروں کو سمجھنا درکار ہوتا ہے۔ دوبارہ کہتا چلوں کہ یہ کوئی فوری مسئلہ نہیں ہے۔ اس کے لیے وقت، نیک نیتی اور درست اصولوں کا ہونا ضروری ہے اور اس بات کا حوصلہ، ہمت اور تشخص درکار ہوتے ہیں کہ ادارے کے سسٹم، ڈھانچے اور اس کی تنظیم کو اجتماعی نظر اور اقدار کے مطابق بنایا جا سکے۔ لیکن یہ سب اعلیٰ اور درست اصولوں پر مبنی ہوتا ہے اور یہ کام کرتا ہے۔

ادارے کے مشن کی تحریر جو کہ حقیقتاً ادارے کے ہر کارکن کی اجتماعی نظر اور اقدار کا اظہار ہو، ایک عظیم اتحاد و اتفاق اور جذبہ پیدا کرنے کی اہل ہوتی ہے۔ یہ لوگوں کے دل و دماغ میں ایک حوالہ بن جاتی ہے اور پھر سب اسی کے گرد گھومتے ہیں۔ پھر انہیں معیار اور رہنما، کسی اور کی رہنمائی، کنٹرول، تنقید یا ڈانٹ ڈپٹ کی ضرورت نہیں رہتی۔ سب لوگ ادارے کی اندرونی سوچ اور اس کے مشن میں ڈھل کر ایک ہو جاتے ہیں۔

عملی مشورے

1. اس باب کے شروع میں وفات کے بعد آخری رسومات کا جو منظر پیش کیا گیا تھا، اس کے بارے میں اپنے تاثرات لکھیں۔ آپ چاہیں تو درج ذیل چارٹ کی مدد سے اپنی سوچوں کو منظم کر سکتے ہیں۔

دائرہ کار	کردار	حصہ	حصول
خاندان			
دوست احباب			
کام			
عبادت گاہ/خدمت خلق وغیرہ			

2 کچھ وقت لیجئے اور زندگی میں اپنے مختلف کرداروں کے بارے میں لکھیں۔ جیسے کہ آپ انہیں اب دیکھتے ہیں۔ جب زندگی کے آئینے میں آپ اپنے آپ کو دیکھتے ہیں تو کیا آپ مطمئن محسوس کرتے ہیں؟

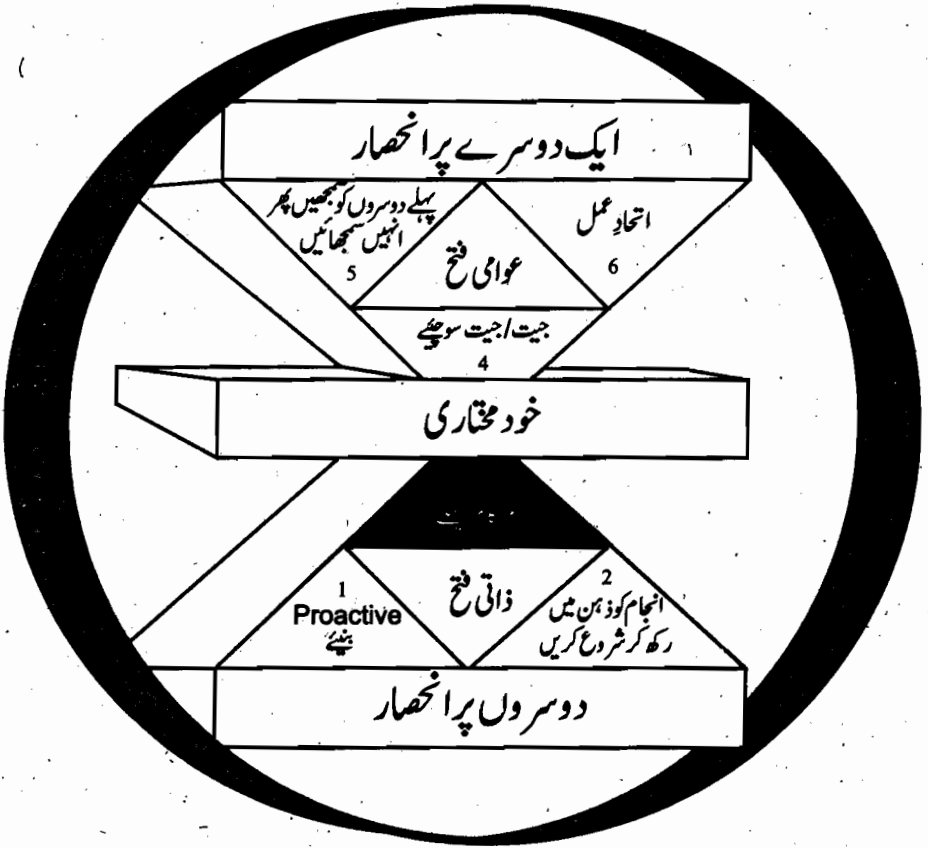
3 اپنے لیے کچھ وقت مقرر کریں کہ جب دن کی گوناگوں مصروفیات سے آپ اپنے آپ کو قطعی طور پر علیحدہ کر کے اپنی زندگی کے مشن کے بارے میں سوچ اور لکھ سکیں۔

4 نوٹس، ضرب المثالیں، کہاوتیں اکٹھی کرنی شروع کر دیں جو کہ آپ سمجھتے ہیں کہ آپ کو مشن کی تحریر لکھنے میں مددگار ہو سکیں گی۔

5 مستقبل قریب میں شروع ہونے والے اپنے کسی پراجیکٹ کو چنیں اور اس کے بارے میں ذہنی تخلیق کے اصول کے مطابق سوچیں جو نتائج آپ چاہتے ہیں انہیں درج کریں اور پھر وہ ضروری اقدام لکھیں کہ جو ان نتائج کو حاصل کرنے کے لیے ضروری ہیں۔

6 عادت نمبر 2 کے اصول کو اپنے خاندان اور کام میں اپنے ساتھیوں کے ساتھ زیرِ بحث لائیں اور انہیں تجویز کریں کہ ہم مل کر خاندان یا ادارے کے مشن کو تخلیق کریں۔

عادت نمبر ۳

اہم کام پہلے

ذاتی تنظیم کے اصول

Things which matter most
must never be at the mercy of things
which matter least.

Goethe

کیا آپ چند لمحے لیں گے اور نیچے دیئے گئے سوالوں کے مختصر جواب لکھیں گے؟ آپ کے جواب عادت نمبر3 پر کام کرنے کے لیے بہت اہم ہوں گے۔

سوال نمبر1: وہ کیا ایک چیز ہے کہ جو آپ کر سکتے ہیں (اور نہیں کرتے) اور جس کو باقاعدگی کے ساتھ کرنے سے آپ کی زندگی میں بہت مثبت فرق پڑ سکتا ہے؟

سوال نمبر2: اور وہ کیا ایک چیز ہے کہ جس کے کرنے سے آپ کے بزنس یا پیشہ میں بھی اسی طرح کی تبدیلی آ سکتی ہے۔

ہم ان سوالوں کے جواب کی طرف بعد میں آئیں گے، پہلے آیئے عادت نمبر3 پر ذرا بات کر لیں۔

عادت نمبر3 دراصل عادت نمبر1 اور عادت نمبر2 پر عمل کا ذاتی پھل ہے۔

عادت نمبر1 کہتی ہے "آپ خالق ہیں اور آپ کے پاس ہی کنٹرول ہے۔"

اس کی بنیاد چار انسانی منفرد اثاثوں پر ہے یعنی "تخیل، ضمیر، خود مختار خواہش" اور خاص طور پر "خود آگہی" یہ آپ کو طاقت بخشتی ہے کہ آپ کہہ سکیں "مجھے بچپن سے میرے معاشرتی آئینے نے جو پروگرام دیا ہے وہ غیر صحت مند ہے۔ میں اس غیر موثر تحریر کو پسند نہیں کرتا اور میں اسے تبدیل کر سکتا ہوں۔

عادت نمبر2 پہلی یا ذہنی تخلیق سے متعلق ہے۔ اس کی بنیاد "تخیل" پر کھڑی ہے۔ تخیل کہ جس کی بدولت ہم تصور کی آنکھ پیدا کر سکتے ہیں اور جس کی بدولت ہم اپنی صلاحیت دیکھ سکتے اور ذہنی طور پر وہ کچھ تخلیق کر سکتے ہیں کہ جسے ہم حال میں اپنی آنکھوں سے دیکھ نہیں سکتے اور پھر "ضمیر" ہے کہ جس کے کارن ہم اپنی انفرادیت کا شعور حاصل کرتے ہیں اور ذاتی اور اخلاقی رہنمائی حاصل کرتے ہیں اور جن کے اندر رہتے ہوئے ہم اسے کام میں لا سکتے ہیں۔ یہ ہمارے بنیادی زاویہ ہائے نظر، اقدار اور نگاہ کا رابطہ ہے کہ ہم کیا بن سکتے ہیں۔

عادت نمبر3 دوسری یا طبعی تخلیق سے متعلق ہے۔ یہ عادت نمبر1 اور 2 کو عمل میں لاتی ہے اور ان کا قدرتی ثمر ہے۔ یہ "خود مختار خواہش" کے اصولوں پر مبنی مرکز پر عمل ہے۔ اور روز مرہ زندگی میں لحہ بہ لحہ اس پر کام کرنے کا نام ہے۔

عادت نمبر3 پر عمل کرنے کے لیے عادت نمبر1 اور 2 پر عمل ضروری شرط ہے۔

Proactive فطرت کے بارے میں آگاہ ہوئے اور اسے پیدا کیے بغیر ہم اصولوں کا مرکز حاصل نہیں کر سکتے۔ اسی طرح اپنے زاویہ ہائے نظر کے متعلق باشعور ہوئے بغیر اور یہ جانے بغیر کہ ہم انہیں کس طرح تبدیل کر سکتے ہیں، ہم اصولوں کا مرکز حاصل نہیں کر سکتے۔ اصولوں پر مرکزیت قائم کرنے کے لیے یہ بھی ضروری ہے کہ وہ نظر پیدا کریں کہ جس کے موجب ہمیں یہ احساس مل سکے کہ ہم زندگی کو کیا دے سکتے ہیں جو کہ صرف ہم ہی دے سکتے ہیں۔

اور اگر یہ بنیاد فراہم ہو جائے تو پھر اصولوں کو اپنا مرکز بنا سکتے ہیں۔ روزانہ اور لحہ بہ لحہ اور یہ عادت نمبر3 پر عمل کرنے سے ممکن ہوتا ہے۔ عادت نمبر3 جو ہمیں ذاتی تنظیم کو پُراثر طریقے سے عمل میں لانا سکھاتی ہے۔

واضح طور پر ہمیشہ ذہن میں رکھیں کہ تنظیم رہنمائی سے بہت مختلف چیز ہے۔ رہنمائی بنیادی طور پر دائیں دماغ کا بہت طاقتور عمل ہے بلکہ یہ ایک آرٹ ہے اور اس کی بنیاد میں فلسفہ ہے۔ ذاتی رہنمائی کے مسائل سے نمٹتے ہوئے زندگی کے بارے میں اہم ترین سوال کرنے پڑتے ہیں۔

لیکن ایک مرتبہ جب آپ ان سوالوں سے نپٹ چکتے ہیں اور آپ کو ان کی سمجھ آجاتی

ہے تو پھر آپ کو اپنی زندگی کی تنظیم ان سوالوں کے جوابوں کے مطابق کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ محض تنظیم کی صلاحیت سے کوئی فرق نہیں پڑتا۔ یہ تبھی کام میں لائی جا سکتی ہے جب کہ پہلے آپ "درست جنگل" میں ہوں اور اگر آپ "درست جنگل" میں ہیں تو پھر تنظیمی صلاحیت سے بہت فرق پڑ سکتا ہے بلکہ درحقیقت آپ کی تنظیمی صلاحیت کے ذریعے ہی دوسری تخلیق کی موجودگی اور اس کی کوالٹی کا تعین ہوتا ہے۔ تنظیم یا مینجمنٹ کیا ہے؟ یہ ٹکڑوں میں تقسیم کرنے، تجزیہ کرنے، تربیت دینے اور لاگو کرنے کا عمل ہے اور یہ تمام اپنے اوپر موثر کنٹرول حاصل کرنے کے کام ہمارا بایاں دماغ سرانجام دیتا ہے۔ ذاتی اثریت کے لیے میرا اپنا مقولہ یہ ہے: بائیں طرف سے تنظیم کیجئے اور دائیں طرف سے رہنمائی۔

خود مختار ارادے کی طاقت

خود آگاہی، تخیل اور ضمیر کے علاوہ انسانی اثاثوں کی ایک چوتھائی پرت بھی ہے اور وہ ہے خود مختار ارادہ اور اس سے پُراثر تنظیم کی حقیقتاً تکمیل ہو پاتی ہے۔ یہ چناؤ کرنے اور فیصلے کرنے کی اور پھر ان فیصلوں پر کاربند رہنے کی صلاحیت ہے۔ یہ عمل درآمد کرنے کی صلاحیت ہے نہ کہ عمل پذیر ہونے کی۔ اپنے باقی تین اثاثوں کی مدد سے جو پروگرام آپ نے ترتیب دیا ہے، یہ اس پر Proactive طریقے سے عمل کرنے کی صلاحیت ہے۔

انسانی ارادہ ایک حیران کر دینے والی چیز ہے۔ ایک کے بعد ایک ایسی مثالیں ملتی ہیں کہ جہاں انسانی ارادے نے ناقابل تسخیر معرکے کر دکھائے۔ اس دنیا کی Hellen Kellers اس انسانی صلاحیت کو بام عروج تک پہنچا دیتی ہیں۔

لیکن جب ہم اس انسانی صلاحیت کی پُراثر تنظیم کے حوالے سے جائزہ لیتے ہیں تو ہمیں معلوم ہوتا ہے کہ یہ یکبارگی، ڈرامائی اور نظر آنے والی کوشش نہیں ہوتی کہ جو مستقل کامیابی لاتی ہے بلکہ یہ تو روزانہ کے فیصلوں میں اس صلاحیت کو استعمال کرنے کا عمل ہے کہ جو ہمیں طاقتور بناتا ہے۔

ہم اپنی روزمرہ زندگی میں خود مختار ارادے کی صلاحیت کو کس قدر استعمال میں لاتے ہیں، اس بات کا پیمانہ ہمارا تشخص ہوتا ہے اور تشخص کیا ہے؟ یہ بنیادی طور پر اپنی قدر و قیمت پہچاننا ہے۔ یہ ہمارے ارادہ کرنے اور پھر اس پر عمل کرنے کی صلاحیت کا نام ہے۔ "جو کہو وہی کرو" کا عمل۔ یہ خود پر فخر کرنے کا نام ہے اور یہ کردار کی اخلاقیات کا بنیادی حصہ ہے اور Proactive ترقی کا ست ہے۔

پُراثر تنظیم کیا ہے؟ یہ اہم چیزوں کو پہلے سرانجام دینے کا نام ہے۔ لیڈر شپ یا رہنمائی یہ فیصلہ کرتی ہے کہ اہم چیزیں ہیں کیا اور تنظیم کے ذریعے ان چیزوں کو ترجیح حاصل ہوتی ہے۔ تنظیم ڈسپلن کا دوسرا نام ہے۔ روزمرہ زندگی میں یعنی ڈسپلن کے ساتھ کام کرنا۔

ڈسپلن کا لفظ ڈسپل (Disciple) سے بنا ہے یعنی کہ مرید۔ کسی فلسفے کا مرید، کچھ اصولوں کا مرید، اقدار کا مرید، کسی اعلیٰ اور ضروری مقصد کا مرید یا کسی شخص کا مرید جو اس مقصد کی نمائندگی کرتا ہو۔

دوسرے لفظوں میں اگر آپ موثر منتظم (Manager) ہیں تو پھر آپ کا ڈسپلن آپ کے اپنے اندر سے ہی برآمد ہوگا اور اس کا تعلق آپ کے خودمختار ارادے کے ساتھ ہوتا ہے۔ آپ اپنی گہری اقدار کے اور ان کے منبع کے مرید ہیں اور آپ میں وہ تشخص اور ارادے کی پختگی ہے کہ آپ اپنے احساسات، فوری خواہشات اور موڈ کو اپنی اقدار کے زیرِ اثر رکھ سکیں۔

میرے پسندیدہ مضامین میں سے ای۔ ایم۔ گرے (E. M. Gray) کا مضمون The Common Denominator of Success ہے۔ گرے نے ساری عمر اس ایک خاص عنصر کی تلاش میں لگا دی جو تمام کامیاب لوگوں میں پایا جاتا ہے۔ اس کی تحقیق کے مطابق نہ تو یہ محنت تھی، نہ خوش قسمتی اور نہ ٹھوس انسانی تعلقات۔ گو کہ یہ تمام اپنی اپنی جگہ پر بہت اہم ہیں لیکن وہ ایک عنصر جو ان تمام کا احاطہ کر لیتا ہے وہ تیسری عادت ہے۔ یعنی اہم چیزیں پہلے کرنا۔

وہ لکھتا ہے: ”کامیاب شخص کی عادت ہوتی ہے کہ وہ ایسی چیزیں کرتا ہے کہ جو ناکام لوگ کرنا پسند نہیں کرتے۔“

اس کی ماتحتی کے لیے ایک مقصد اور مشن درکار ہوتا ہے۔ اس کے لیے عادت نمبر 2 کا پکا ہونا ضروری ہے یعنی کہ سمت کا احساس اور اقدار اور اپنے اندر ایک بھڑکتی ہوئی ”ہاں“ کہ جو آپ کے لیے دوسری چیزوں کے لیے ”ناں“ کہنا ممکن بنا سکے۔ اس کے لیے خودمختار ارادے کی بھی ضرورت ہوتی ہے، اور اس طاقت کی بھی ضرورت ہوتی ہے کہ جس کے بل بوتے پر آپ وہ کچھ کر گزریں کہ جس کے لیے آپ کا دل نہ بھی چاہ رہا ہو اور آپ جو کچھ بھی کریں وہ اپنی اقدار کے زیرِاثر کریں ناں کہ لمحاتی خواہش کی وجہ سے۔ یہ اپنی پہلی تخلیق پر Proactive طریقے سے ایک تشخص کے ساتھ عمل کرنے کی طاقت ہے۔

وقت کی تنظیم کے چار مراحل

عادت نمبر3 میں ہم زندگی اور وقت کی تنظیم کے سلسلے کے بہت سے اہم سوالوں سے نپٹ رہے ہیں۔ ایک لمبے عرصے سے اس زبردست علم کے طالب علم کی حیثیت سے میں ذاتی طور پر قائل ہو چکا ہوں کہ وقت کی تنظیم کے سلسلے میں بہترین سوچ کے نچوڑ کو اس سے بہتر طور پر نہیں باندھا جا سکتا۔ "اپنی ترجیحات کے گرد اپنی تنظیم کیجئے اور پھر عمل کیجئے۔" یہ فقرہ وقت کی تنظیم کے نظریئے کے ارتقاء کے تین مراحل کی نمائندگی کرتا ہے اور اس پر کس طرح بھرپور طریقے سے عمل کیا جا سکتا ہے۔ یہ بات کئی طرح کی سوچوں اور طریقوں سے ممکن ہے۔

ترقی کے لیے دوسری انسانی کوششوں کی طرح ہی ذاتی تنظیم بھی ارتقاء کے کئی مراحل سے گزری ہے۔ اور اس سلسلے میں ہر بڑی کوشش یا جس طرح الوین ٹوفلر (Alvin Toffler) انہیں لہریں کہتا ہے، مرحلہ وار سامنے آئی ہیں اور ہر کوشش ایک نیا پہلو سامنے لاتی رہی ہے۔ مثال کے طور پر سماجی ترقی کے سلسلے میں پہلے زرعی انقلاب آیا اور پھر صنعتی انقلاب آیا اور پھر معلومات کا انقلاب آیا اور ہر نئی لہر نے سماجی اور ذاتی ترقی کی ایک نئی جہت کو جنم دیا۔

اسی طرح وقت کی تنظیم کے سلسلے میں ہر نئی سوچ پچھلی ترقی پر ایک اضافہ تھا۔ اور ہر نیا قدم ہمیں اپنی زندگیوں پر مزید کنٹرول بخشتا رہا ہے۔ پہلے مرحلے کو ہم نوٹس بنانے یا کاموں کی فہرستیں بنانے کے حوالے سے یاد کر سکتے ہیں اور اس کا مقصد تھا کہ اپنے اوپر تمام ذمہ داریوں اور وقت کی تنگی اور اپنی ہمت کو ہم درج کر سکیں تاکہ پھر کچھ منصوبہ سازی کی جا سکے۔

دوسرے مرحلے کو کیلنڈروں اور ڈائریوں کا مرحلہ کہا جا سکتا ہے اور اس کا بنیادی خیال آنے والے وقت کی پہلے سے منصوبہ بندی اور اپنے وقت کی مستقبل میں کاموں کے حوالے سے تنظیم تھا۔

اور تیسرا مرحلہ آج کل وقت کی تنظیم کے سلسلے میں مروجہ خیالات کا ہے۔ یہ پہلے مرحلوں میں ایک اہم اضافہ ہے۔ یہ ترجیحات کی بات کرتا ہے، اقدار کو سمجھنے کا درس دیتا ہے اور مختلف کاموں کی اقدار سے تعلق کے حوالے سے تقابلی جائزے کا مطالبہ کرتا ہے۔ اس کے علاوہ یہ اہداف کے تعین کو اپنا مرکز بناتا ہے۔ مخصوص طویل المیعادی، درمیانی مدت اور فوری نوعیت کے اہداف تاکہ پھر اپنا وقت اور توانائی اپنی اقدار سے ہم آہنگ کر کے اہداف کو پانے کے لیے صرف کیا جا سکے۔ اس میں روزانہ کی پلاننگ بھی شامل ہے۔ یعنی اپنے اہم اہداف کو حاصل کرنے کے لیے مخصوص پلان سازی کا کام۔

گو کہ تیسرے مرحلے نے بہت اہم اضافے کیے ہیں لیکن لوگوں کو اس بات کا احساس ہونے لگا ہے کہ وقت کی "مستعد پلاننگ" اکثر اوقات الٹ نتائج سامنے لاتی ہے۔ مستعدی پر توجہ بہت سی توقعات کو جنم دیتی ہے جو کہ پھر بھرپور قسم کے تعلقات کے بننے، انسانی ضروریات کو پورا کرنے اور روزمرہ زندگی میں بے راہ مواقعوں سے لطف اندوز ہونے کے امکانات سے متصادم ہوتی ہیں۔

نتیجتاً بہت سے لوگ وقت کی تنظیم کے ان پروگراموں اور پلانوں سے دل برداشتہ ہو جاتے ہیں چونکہ ان کے کارن وہ اپنے آپ کو بہت زیادہ پابند اور جکڑا ہوا محسوس کرتے ہیں۔ وہ ان سب پلانوں کو کوڑے میں پھینک دیتے ہیں اور پھر وہ پہلے اور دوسرے مرحلے کی تکنیکوں کی طرف پلٹ جاتے ہیں تاکہ وہ اپنے تعلقات اور زندگی کی بے ساختگی اور کوالٹی کو اپنے لیے محفوظ کر سکیں۔

لیکن اب ایک چوتھا مرحلہ بھی سامنے آ رہا ہے جو کہ ذرا مختلف قسم کا ہے۔ یہ مرحلہ سب سے پہلے تو یہ کہتا ہے کہ "وقت کی تنظیم" یا "Time Management" ایک غلط اصطلاح ہے۔ مسئلہ وقت کی تنظیم کا نہیں بلکہ اپنی تنظیم کا ہے۔ اطمینان توقعات کے ساتھ ساتھ ان کے پورے ہونے پر بھی منحصر ہے۔ اور توقعات (اور اطمینان) ہمارے اثر کے دائرے کے اندر وقوع پذیر ہوتی ہیں۔

بجائے "چیزوں" اور "وقت" کو اپنا مرکز بنانے کے، چوتھے مرحلے میں توقعات کا مرکز تعلقات کی حفاظت اور ان کی نشوونما اور "نتائج" کا حصول ہوتے ہیں۔ مختصراً ہم یوں کہہ سکتے ہیں کہ چوتھے مرحلے کا مرکز P / PC کے توازن کو پانا ہے۔

دوسرا ایک چوتھائی

چوتھے مرحلے کے ضروری مرکز کو ذیل میں پیش کیے گئے وقت کی تنظیم کے قالب کی ڈائیگرام کی صورت میں سامنے لایا جا سکتا ہے۔

وقت کی تنظیم کا چارٹ

ارجنٹ	غیر ارجنٹ
I امور: بحران انتہائی نوعیت کے مسئلے مقررہ وقت والے پراجیکٹس	II امور: بچاؤ' PC عمل تعلقات کی تعمیر نئے مواقعوں کی پہچان پلاننگ' تفریح
III امور: مداخلت' کچھ فون کالز کچھ خطوط' کچھ رپورٹیں کچھ میٹنگز فوری اور ضروری کام پاپولر کام	IV امور: غیر ضروری مصروفیات کچھ ڈاک کچھ فون کالز وقت ضائع کرنے والے عناصر دلکش امور

جیسا کہ آپ دیکھ سکتے ہیں جو دو عناصر کسی عمل کو بیان کرتے ہیں، وہ ہیں عمل کی فوری نوعیت اور اس کی اہمیت، فوری نوعیت سے مراد یہ ہے کہ عمل ہماری فوری توجہ چاہتا ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ "ابھی!" فوری نوعیت کی چیزیں ہم پر عمل پذیر ہوتی ہیں۔ فون کی گھنٹی بجنا، ایک فوری نوعیت کا کام ہے۔ زیادہ تر لوگ ایسا نہیں کر سکتے کہ فون کی گھنٹی بجتی رہے اور وہ کچھ نہ کریں۔

آپ ہو سکتا ہے کہ کسی میٹنگ کے لیے گھنٹوں تیاری کریں، خوب اچھے کپڑے پہن کر تیار ہوں اور پھر اس شخص سے ملنے کے لیے سفر کر کے اس تک پہنچیں تاکہ اس کے ساتھ کسی خاص موضوع پر بات چیت کر سکیں۔ جب آپ وہاں پہنچیں اور میٹنگ شروع کریں تو ہو سکتا ہے کہ فون کی گھنٹی بجے۔ اب چاہے آپ کتنی اہم بات کر رہے ہیں وہ شخص بجتے فون کو ہی ہر چیز پر فوقیت دے گا۔

اگر آپ کسی کو فون کریں تو زیادہ لوگ آپ کو ایسا جواب نہیں دیں گے، میں پندرہ منٹ

میں آپ سے بات کرتا ہوں۔ آپ ہولڈ رکھیں، لیکن یہی لوگ آپ کو اپنے دفتر میں کم از کم اتنا ہی انتظار ضرور کروا سکتے ہیں جبکہ اس دوران وہ کسی اور سے فون پر بات کر سکتے ہیں۔

فوری نوعیت کے کام اکثر کافی نظر آتے ہیں۔ ان کا ہمارے اوپر عمل کرنے کے لیے ایک طرح کا دباؤ ہوتا ہے۔ اکثر یہ کام دوسروں میں کافی ہر دل عزیز ہوتے ہیں اور یہ اکثر بالکل ہمارے سامنے آن کھڑے ہوتے ہیں اور اکثر یہ بہت اچھے بھی ہوتے ہیں اور انہیں کرنے میں مزہ بھی آتا ہے۔ لیکن ساتھ ہی ساتھ اکثر مرتبہ یہ غیر اہم بھی ہوتے ہیں!

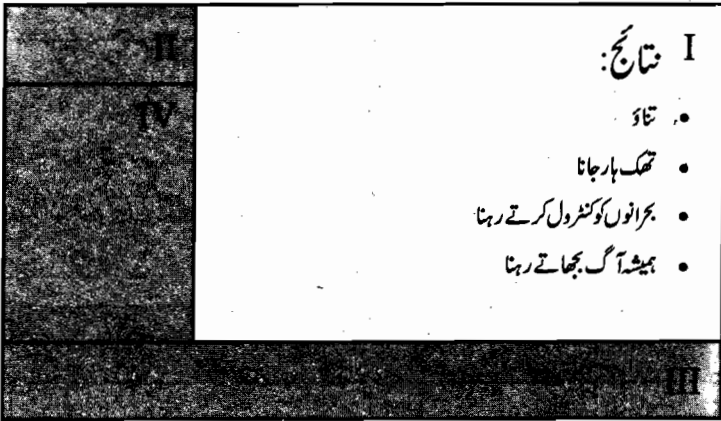
اہمیت، دوسری طرف نتائج سے متعلق ہوتی ہے۔ اگر کوئی چیز اہم ہے تو یہ آپ کے مشن، آپ کی اقدار اور آپ کے اعلیٰ اہداف کے لیے کافی فائدہ مند ہوگی۔

ہم فوری نوعیت کی چیزوں پر رد عمل کرتے ہیں۔ اہم چیزیں جو کہ فوری نوعیت کی نہیں ہوتیں، انہیں ہماری زیادہ توجہ اور Proactivity کی ضرورت ہوتی ہے۔ ہمیں مواقعوں سے فائدہ اٹھانے کے لیے عمل کی ضرورت ہوتی ہے تاکہ چیزیں وقوع پذیر ہو سکیں۔ اگر ہم عادت نمبر2 پر عمل نہ کریں، اگر ہمیں یہ احساس نہ ہو کہ اہم کیا ہے اور ہم زندگی میں کس قسم کے نتائج حاصل کرنا چاہتے ہیں تو پھر ہم آسانی کے ساتھ بس فوری نوعیت کی چیزوں پر رد عمل کرنے پر ہی متوجہ ہوتے رہیں گے۔

ایک لمحے کے لیے ذرا وقت کی تنظیم کے قالب کے چاروں خانوں پر ایک نظر ڈالیں۔ پہلا ایک چوتھائی فوری نوعیت کا بھی ہے اور اہم بھی اس کا تعلق اہم نوعیت کے نتائج سے ہے اور ان کے حصول کے لیے فوری توجہ درکار ہوتی ہے۔ پہلے ایک چوتھائی کے کام "بحرانی مسائل" کہلاتے ہیں اور ہم سب اپنی زندگیوں میں پہلے چوتھائی میں گرنے والے کاموں سے نپٹتے ہیں۔ لیکن یہ کام بہت سے لوگوں کو زچ کر دیتے ہیں۔ یہ لوگ بحرانوں کے منتظم یا منیجر ہوتے ہیں، ان کے دماغوں میں مسائل ٹھنسے ہوتے ہیں اور یہ ہمیشہ حد مقرر (ڈیڈ لائن) سے پہلے کام نپٹانے کے چکر میں ہوتے ہیں۔

اگر آپ کی تمام توجہ پہلے چوتھائی پر ہی رہے۔ تو پھر یہ چوتھائی بڑا ہونے لگتا ہے اور اس قدر بڑا ہو جاتا ہے کہ آپ پر غالب ہو جاتا ہے۔ یہ ایک اچھلتے سمندر کی طرح ہوتا ہے۔ ایک بہت بڑا مسئلہ ایک لہر کی صورت میں آتا ہے اور آپ کا بیڑا غرق کر جاتا ہے۔ آپ دوبارہ کوشش کر کے ابھرنے کی کوشش کرتے ہیں کہ اتنے میں مسائل کا اس سے بڑا ریلا آپ کو روندتا ہوا گزر جاتا ہے۔

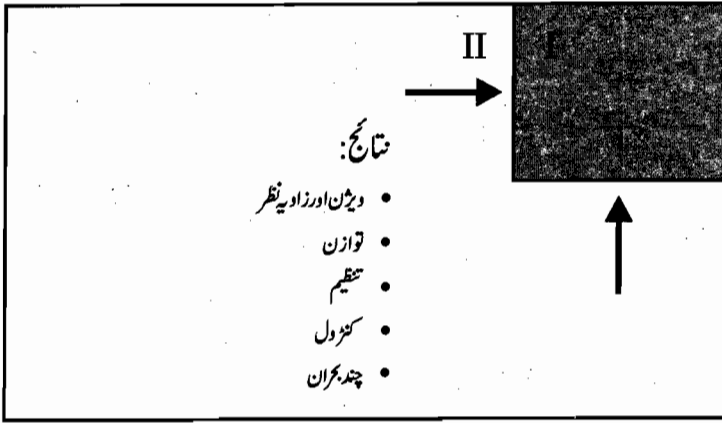
بعض لوگ تو بس روزانہ یہی مار کھاتے رہتے ہیں اور ان کو امان صرف اسی صورت میں

نظر آتی ہے کہ وہ چوتھے چوتھائی کے کاموں کی طرف فرار حاصل کر لیں۔ یہ کام نہ تو فوری نوعیت کے ہوتے ہیں اور نہ ہی اہم ہوتے ہیں، لہٰذا جب ایسے لوگوں کے مجموعی قالب پر نظر ڈالتے ہیں تو پتا چلتا ہے کہ ان کا 90 فیصد وقت تو پہلے چوتھائی کے کاموں سے نپٹنے میں صرف ہو جاتا ہے اور باقی کا 10 فیصد چوتھے چوتھائی میں امان حاصل کرنے میں گزر جاتا ہے۔ نتیجتاً دوسرے اور تیسرے حصے کے لیے ان کے پاس نہ ہونے کے برابر وقت نکلتا ہے اور اس طرح بحرانی زندگی گزارنے والوں کا وقت گزرتا ہے۔

کچھ لوگ اپنا زیادہ تر وقت "فوری نوعیت کے مگر غیر اہم" قسم کے کاموں میں خرچ کرتے ہیں۔ اس قسم کے کام تیسرے چوتھائی میں آتے ہیں گو کہ ان لوگوں کے خیال میں یہ پہلے چوتھائی کے کام ہوتے ہیں۔ یہ لوگ اپنا زیادہ تر وقت فوری نوعیت کی چیزوں پر ردعمل کرتے ہوئے گزارتے ہیں اور سمجھتے ہیں کہ شاید یہ کام اہم بھی ہیں لیکن حقیقت یہ ہے کہ ان کاموں کے فوری پن کی بنیاد میں ترجیحات اور دوسروں کی توقعات ہوتی ہیں۔

جو لوگ اپنا سارا وقت تیسرے اور چوتھے خانوں میں گزارتے ہیں، وہ بنیادی طور پر بہت غیرذمہ دارانہ زندگیاں گزارتے ہیں۔

پُراثر قسم کے لوگ تیسرے اور چوتھے خانوں سے گریز کرتے ہیں چونکہ ان خانوں کے کام غیر اہم ہوتے ہیں، چاہے فوری نوعیت کے ہوں یا نہیں۔ اور یہ زیادہ وقت پہلے چوتھائی میں بھی نہیں گزارتے اور یوں وہ بھی کافی سکڑ جاتا ہے۔ ان کا زیادہ وقت دوسرے چوتھائی خانے میں گزرتا ہے۔

دوسرا چوتھائی موثر ذاتی تنظیم کا قلب ہے۔ یہ ان چیزوں سے متعلق ہے کہ جو فوری

نوعیت کی تو نہیں ہوتیں لیکن اہم ہوتی ہیں۔ اس کا تعلق اس قسم کی چیزوں سے ہوتا ہے۔ تعلقات کو بنانا سنوارنا، ذاتی مشن کی تحریر لکھنا، طویل المیعادی پلاننگ کرنا، ورزش کرنا، احتیاطی تدابیر کرنا، آنے والے حالات کی تیاری کرنا۔ گویا کہ تمام وہ چیزیں جن کے بارے میں ہمیں معلوم ہوتا ہے کہ ہمیں کرنی ہیں، لیکن کسی نہ کسی وجہ سے ہم کر نہیں پاتے، اس لیے کہ وہ فوری نوعیت کی نہیں ہوتیں۔

بقول پیٹر ڈریکر (Peter Dracker) موثر لوگ صرف مسائل کے بارے میں ہی نہیں سوچتے رہتے بلکہ وہ مواقعوں کو ذہن میں رکھتے ہیں۔ یہ لوگ مواقعوں کی سیوا کرتے ہیں اور مسائل کو بھوکوں مارتے ہیں۔ یہ احتیاطی طور پر سوچتے ہیں۔ ان کو بھی پہلے چوتھائی کے حقیقی ایمرجنسی نوعیت کے کام درپیش ہوتے ہیں، لیکن ان کی تعداد نسبتاً کم ہوتی ہے۔ یہ اہم اور غیر فوری نوعیت کی چیزوں پر توجہ رکھتے ہوئے PC \ P توازن قائم رکھتے ہیں۔ یہ چیزیں دوسرے چوتھائی میں ہوتی ہیں۔

وقت کی تنظیم کے قالب کو ذہن میں رکھتے ہوئے اب ذرا ایک لمحے کے لیے سوچیں کہ اس باب کے شروع میں پوچھے گئے سوالوں کا جواب آپ نے کیسے دیا تھا۔ یہ کس خانے میں فٹ ہوتے تھے۔ کیا یہ اہم ہیں؟ کیا یہ فوری نوعیت کے ہیں؟

میرا اندازہ ہے کہ یہ دوسرے چوتھائی میں فٹ ہوتے ہیں یقیناً یہ اہم ہیں، بہت اہم ہیں لیکن فوری نوعیت کے نہیں اور چونکہ یہ فوری نوعیت کے نہیں، لہٰذا آپ انہیں کرتے نہیں۔ اب ذرا دوبارہ ان سوالوں کے بارے میں سوچیئے: وہ کیا ایک چیز ہے کہ جسے اگر آپ اپنی

ذاتی اور پیشہ ورانہ زندگی میں باقاعدگی کے ساتھ کریں تو اس سے آپ کی زندگی میں نہایت مثبت فرق پڑے گا؟ دوسرے چوتھائی میں گرنے والے کاموں کا اس قسم کا اثر ہوتا ہے اور ان کے کرنے سے ہماری اثریت دن دگنی، رات چگنی ترقی کرتی ہے۔

○ ○ ○

میں نے اسی طرح کا سوال شاپنگ سینٹرز کے منتظمین کے ایک گروپ سے کیا، اگر آپ اپنی پیشہ ورانہ زندگی میں کوئی ایک ایسی چیز کرسکتے کہ جس کے بارے میں آپ کو معلوم ہوتا کہ اس کے کرنے سے آپ کی زندگی پر زبردست قسم کا مثبت اثر ہوگا تو وہ چیز کیا ہوگی؟ سب کا متفقہ جواب ایک ہی تھا کہ وہ شاپنگ سینٹر میں کرایہ داروں کے ساتھ اپنے تعلقات کی مضبوطی اور نشوونما پر توجہ دیتے کہ جو شاپنگ سینٹر کے اندر دکانوں کے مالک ہیں، یہ بات دوسرے چوتھائی کا عمل ہے۔

پھر ہم نے قوت کا تجزیہ کیا کہ جو وہ اس عمل پر صرف کر رہے تھے، یہ ان کے مجموعی وقت کے 5 فیصد سے کم نکلا۔ ان کے پاس اس کی کئی وجوہات تھیں---- ایک کے بعد ایک۔ انہیں کئی رپورٹیں لکھنی ہوتی تھیں، میٹنگز میں جانا ہوتا تھا، خطوط کے جواب دینے ہوتے تھے، ٹیلی فون کرنے ہوتے تھے اور اسی طرح کی کئی اور مداخلتیں۔ پہلے چوتھائی نے انہیں خرچ کر کے رکھ دیا تھا۔

وہ دکانوں کے مالکان اور ان کے منتظمین پر بہت کم وقت صرف کر رہے تھے اور جو تھوڑا بہت وقت ان پر لگاتے تھے، وہ منفی صورت میں تھا۔ جب کبھی وہ ان کے پاس جاتے تو محض اس لیے کہ ان سے معاہدوں پر عمل درآمد کروا سکیں، یا ان سے پیسے اکٹھے کرنے اور یا تشہیر پر بات کرنے اور یا پھر ایسی ہی قسم کی اور باتیں کرنے کہ جو ان کے سینٹر کے ضابطوں سے ہم آہنگ ہوتیں۔

دکانوں کے مالکان خوشحالی تو کجا، اپنی بقا کے لیے ہاتھ پاؤں مار رہے تھے۔ ان کو ملازمین کے، قیمتوں کے، کھاتوں کے اور اس طرح کے کئی اور مسائل کا سامنا تھا۔ ان میں سے زیادہ تر کو مینجمنٹ کی کوئی تربیت نہیں ہوتی تھی۔ گو کہ ان میں سے کئی بہت اچھے کاروباری لوگ تھے لیکن ان کو مدد کی ضرورت تھی۔ وہ شاپنگ سینٹر کے مالکان اور منتظمین کو دیکھنے کے بھی روادار نہیں تھے۔ ان کے لیے یہ ایک اور بڑا مسئلہ تھا جو انہیں لاحق تھا۔

لہٰذا شاپنگ سینٹر کے مالکان نے Proactive ہونے کا فیصلہ کرلیا۔ انہوں نے اپنا مقصد،

اپنی اقدار اور اپنی ترجیحات طے کرلیں اور ان ترجیحات سے ہم آہنگ ہو کر انہوں نے یہ طے کرلیا کہ وہ اپنے وقت کا تقریباً ایک تہائی دکانوں کے مالکان کے ساتھ تعلقات خوشگوار بنانے اور ان کی مدد کرنے میں لگائیں گے۔

اس ارادے کے ساتھ اپنے تقریباً 20 فیصد وقت کو یوں صرف کرنا شروع کر دیا کہ انہوں نے اپنا رول تبدیل کرلیا۔ وہ اپنے کرایہ داروں کو سننے لگے، ان کی تربیت کرنے لگے اور ان کو مشورے دینے لگے اور ان کے تعلقات میں ایک مثبت انرجی کارفرما نظر آنے لگی۔

نتیجہ ڈرامائی صورت میں زبردست تھا۔ وقت اور طریقوں پر توجہ دینے کی بجائے تعلقات اور نتائج کو مرکز بنانے سے نمبر اوپر کی طرف جانے لگے۔ نئے خیالات اور مہارت کی وجہ سے نتائج میں شاندار ترقی نے کرایہ داروں میں زندگی کی ایک نئی لہر دوڑا دی۔ دوسری طرف شاپنگ سینٹر کے منتظمین بھی اپنے آپ کو زیادہ موثر اور مطمئن محسوس کرنے لگے۔ ان کے کرایہ داروں کی تعداد بڑھنے لگی لہٰذا شاپنگ سینٹر کی آمدن میں بہت اضافہ ہونے لگا۔ اب وہ پہلے کی طرح پولیس مین یا سپروائزر نہیں تھے۔ وہ مسائل حل کرنے والے تھے اور مددگار تھے۔

○ ○ ○

چاہے آپ طالب علم ہیں، فیکٹری میں کام کرنے والے ہیں، گھر بنانے والے ہیں فیشن ڈیزائنر ہیں یا کسی کمپنی کے سربراہ ہیں، مجھے یقین ہے کہ اگر آپ کو دوسرے چوتھائی کے بارے میں باخبر کیا جائے اور پھر آپ Proactive طریقے سے اسے حاصل کرنے کی کوشش کریں تو آپ سب ایک طرح کے نتائج حاصل کریں گے۔ آپ کی اثریت ڈرامائی انداز میں بڑھے گی۔ آپ کے بحرانی مسائل سکڑ جائیں گے اور آپ ان سے نپٹ سکیں گے کیونکہ آپ آگے کا سوچ رہے ہوں گے، جڑوں پر کام کر رہے ہوں گے، احتیاطی تدابیر کر رہے ہوں گے جس کی وجہ سے صورت حال اتنی بگڑے گی ہی نہیں کہ وہ بحران کی شکل اختیار کر لے۔ مینجمنٹ کی تکنیکی زبان میں اسے پریٹو اصول (Pareto Principle) کہتے ہیں۔ 80 فیصد نتائج 20 فیصد اعمال سے حاصل ہوتے ہیں۔

"نہ" کہنے میں لگتا کیا ہے؟

شروع میں دوسرے چوتھائی کے لیے وقت حاصل کرنے کی واحد جگہ تیسرے اور چوتھے خانے ہیں۔ آپ پہلے چوتھائی کے فوری نوعیت کے اور ضروری کاموں کو نظر انداز نہیں کر سکتے

گو کہ جب آپ دوسرے چوتھائی کے تدبیری اور آنے والے وقت کو سامنے رکھ کر تیاری والے کام زیادہ کریں گے تو پہلا چوتھائی خودبخود سکڑ کر چھوٹا ہو جائے گا۔ لیکن شروع میں دوسرے چوتھائی کے لیے وقت تیسرے اور آخری چوتھائی سے مستعار لینا پڑے گا۔

دوسرے چوتھائی میں کام کرنے کے لیے آپ کو Proactive ہونا پڑے گا۔ اس لیے کہ پہلا اور تیسرا چوتھائی آپ پر کام کرتے ہیں۔ دوسرے چوتھائی کی اہم ترجیحات کو "ہاں" کہنے کے لیے آپ کو دوسرے کاموں کو "نہ" کہنا سیکھنا پڑے گا گو کہ ان میں سے کچھ چیزیں بظاہر آپ کو بہت فوری نوعیت کی لگیں گی۔

کچھ عرصہ پہلے میری بیوی کو سماجی بہبود کی ایک تنظیم کی کمیٹی کی سربراہ بننے کی دعوت دی گئی۔ اس کو ان دنوں کئی اہم کام درپیش تھے اور وہ ان سے نپٹنے کی کوشش کر رہی تھی اور وہ حقیقتاً یہ دعوت قبول کرنا نہیں چاہتی تھی، لیکن وہ دباؤ کے زیرِ اثر سربراہ بننا مان گئی۔

پھر اس نے اپنی ایک عزیزہ دوست سے رابطہ کیا اور اسے اس کمیٹی کا ممبر بننے کی دعوت دی۔ اس کی دوست نے کافی دیر تک اس کی بات سنی اور پھر بولی "سانڈرا! یہ مجھے بڑا زبردست پراجیکٹ لگتا ہے اور اس پر یقیناً کام کرنا چاہیے۔ میں تمہاری بہت مشکور ہوں کہ تم نے مجھے اس پر کام کرنے کی دعوت دی۔ میں اسے اپنا اعزاز سمجھتی ہوں۔ بہت سی وجوہات کی بنا پر میں خود اس میں شامل نہیں ہو سکتی لیکن میں تمہیں بتانا چاہتی ہوں کہ میں تمہاری دعوت کی کس قدر قدردان ہوں۔"

سانڈرا اس وقت اس طرح کی خوشگوار طریقے سے کی گئی نہ سننے کے لیے بالکل تیار نہیں تھی وہ ایک آہ بھر کے مجھے بولی "کاش میں بھی اسی طرح نہ کہہ سکتی۔"

میرا یہ کہنے کا قطعی مطلب نہیں ہے کہ اس طرح کے بہبودی کاموں میں شامل نہیں ہونا چاہیے۔ یہ اہم چیزیں ہیں، لیکن آپ کو یہ فیصلہ کرنا پڑے گا کہ آپ کی ضروری ترجیحات کیا ہیں اور پھر یہ حوصلہ پیدا کرنا پڑے گا کہ خوشگوار طریقے سے، مسکراتے ہوئے اور غیر معذرت خواہانہ انداز میں دوسری چیزوں کو "نہ" کہہ سکیں اور یہ کہنے کے لیے پہلے آپ کے اندر ایک بھڑکتی ہوئی "ہاں" کا پیدا ہونا ضروری ہے۔ "بہترین" کا دشمن عام طور پر "اچھا" ہوتا ہے۔

یہ ذہن میں رکھیں کہ آپ ہمیشہ کسی نہ کسی چیز کو "نہ" کہہ رہے ہوتے ہیں۔ اگر بہت ظاہری اور فوری نوعیت کی چیزوں کو نہیں تو پھر شاید زیادہ بنیادی اور انتہائی اہم چیزوں کو۔ اگرچہ فوری نوعیت کی چیزیں اچھی ہوں گی، لیکن یہ اچھی چیزیں آپ کو بہترین چیزوں سے دُور رکھنے کا موجب بنیں گی اور اس طرح آپ کو چند زبردست مواقعوں سے ہاتھ دھونے پڑیں گے۔

جب میں ایک بڑی یونیورسٹی میں شعبہ تعلقات کا ڈائریکٹر تھا تو میں نے ایک انتہائی باصلاحیت Proactive اور تخلیقی لکھاری کو ملازم رکھا۔ اس کی ملازمت کے چند ماہ بعد میں اس کے کمرے میں گیا اور میں نے اس سے کہا کہ وہ میرے چند فوری نوعیت کے کام کرے کہ جن کا مجھ پر بہت پریشر ہے۔

وہ بولا "سٹیفن، میں وہ سب کچھ کروں گا جو تم مجھ سے کروانا چاہتے ہو لیکن پہلے مجھے ذرا اپنی حالت تمہیں بتا لینے دو۔"

پھر وہ مجھے اپنے نوٹس بورڈ کے پاس لے گیا (جو اس نے اپنے کمرے کی دیوار کے ساتھ لٹکا رکھا تھا) اس نے وہاں اپنے دو درجن سے زائد پراجیکٹس کے بارے میں مختلف فہرستیں لٹکا رکھی تھیں جن پر کہ ان دنوں وہ کام کر رہا تھا۔ ان پراجیکٹس کے بارے میں معیارات بھی لکھ رکھے تھے۔ ان کے مختلف مرحلوں کی حتمی تاریخیں بھی لکھ کر بورڈ پر لگا رکھی تھیں اور ان تمام چیزوں پر ہم دونوں اتفاق رائے قائم کر چکے تھے۔ وہ بہت منظم شخص تھا اور اسی لیے میں سب سے پہلے اس کے پاس گیا بھی تھا۔ "اگر آپ کوئی کام واقعی کروانا چاہتے ہیں تو پھر وہ کسی مصروف شخص کے سپرد کر دیں۔"

پھر وہ بولا "سٹیفن، جو کام اب تم مجھ سے کروانا چاہتے ہو، اگر میں ان کو ایمانداری کے ساتھ کروں تو ان کے لیے کئی دن درکار ہوں گے، اب مجھے یہ بتاؤ کہ اگر میں تمہاری نئی درخواست پر عمل کروں تو پھر پہلے سے طے شدہ پراجیکٹس میں سے کن کو موخر کروں یا ختم کر دوں؟"

میں اس قسم کی ذمہ داری اپنے سر نہیں لینا چاہتا تھا۔ میں اپنے سٹاف میں سب سے مستعد اور کام کے آدمی کی راہ میں صرف اس لیے رکاوٹ نہیں بننا چاہتا تھا کہ اس وقت میں بحرانی انداز میں کام کر رہا تھا۔ میں جو کام اس وقت کروانا چاہتا تھا وہ فوری نوعیت کے تو ضرور تھے لیکن اہم نہیں تھے۔ لہٰذا میں نے ایک اور بحرانی منیجر ڈھونڈا اور وہ کام اس کے سپرد کر دیئے۔

ہم ہر روز دن میں کئی بار کئی چیزوں کو "ہاں" یا "نہ" کہتے رہتے ہیں۔ درست اصولوں کا مرکز اور اپنے مشن پر نظر ہمیں یہ بصیرت عطا کرتے ہیں کہ ہم موثر انداز میں صحیح فیصلہ کر سکیں۔

میں مختلف گروپوں کے ساتھ کام کے دوران یہ بات بتاتا رہتا ہوں کہ زندگی اور وقت کی موثر تنظیم کا نچوڑ یہ ہے کہ ہم متوازن ترجیحات کے گرد اپنی پلاننگ کریں اور پھر اس پر عمل

کریں۔ پھر میں یہ سوال پوچھتا ہوں: اگر آپ کو ان تین میں سے ایک نظرانداز کرنا پڑے تو آپ کسے کریں گے:

(1) ترجیحات بنانے کی صلاحیت کا فقدان۔

(2) ان ترجیحات کے گرد اپنی پلاننگ کرنے کی صلاحیت یا خواہش کا فقدان۔

(3) یا پھر اپنی ترجیحات پر عمل کرنے کے لیے درکار ڈسپلن کا فقدان؟

زیادہ تر لوگ اس بات کا جواب یہ دیتے ہیں کہ ان کا اصل مسئلہ ڈسپلن کا فقدان ہے۔ ذرا گہرا غور بتاتا ہے، اور میرا یہ یقین ہے کہ اصل مسئلہ یہ نہیں ہوتا۔ بنیادی مسئلہ یہ ہوتا ہے کہ ان کی ترجیحات نے ابھی ان کے دل و دماغ میں جڑ نہیں پکڑی ہوتی اور انہوں نے ابھی عادت نمبر2 کو اپنے اندر صحیح طور پر اتارا نہیں ہوتا۔

بہت سے ایسے لوگ ہیں جو دوسرے چوتھائی کے کاموں کی اپنی زندگی میں اہمیت کا اقرار کرتے ہیں۔ یہ علیحدہ بات ہے کہ وہ ان کی شناخت بھی کر سکیں یا نہیں۔ یہ لوگ ان کاموں کو اپنی زندگیوں میں ترجیحی بنیاد پر کرنا چاہتے ہیں اور انہیں اپنی زندگیوں میں مربوط کرنا چاہتے ہیں لیکن وہ یہ سارا کام محض ذاتی تنظیم کی بنیاد پر کرتے ہیں لیکن بغیر اصولوں کے مرکز کے اور ذاتی مشن کی تحریر کے ان کے پاس وہ ضروری بنیاد نہیں ہوتی کہ جس کے کارن وہ اپنی کوششوں کو پائیدار بنا سکیں۔ وہ ڈسپلن کے لیے رجحانات اور رویوں کے پتوں پر کام کر رہے ہوتے ہیں۔ بغیر اس خیال کے کہ انہیں اپنی جڑوں کے تجزیئے کی ضرورت ہے۔ انہیں بنیادی زاویہ ہائے نظر کے تجزیئے کی ضرورت ہے کہ جن سے ان کے قدرتی رجحان اور رویے جنم لیتے ہیں۔

دوسرے چوتھائی پر توجہ ایک زاویہ نظر ہے کہ جو اصولوں کے مرکز سے پھوٹتا ہے۔ اگر آپ کا مرکز آپ کی شادی ہے، دولت ہے، دوست ہیں، عیش و عشرت ہے یا کوئی اور بیرونی عنصر ہے تو پھر آپ بار بار پہلے اور تیسرے چوتھائی میں گرتے رہیں گے اور ان بیرونی طاقتوں پر ردعمل کرتے رہیں گے کہ جن پر آپ کی زندگی مرکوز ہے حتیٰ کہ اگر آپ خود اپنی ذات پر مرکوز ہیں تو پھر بھی آپ پہلے اور تیسرے چوتھائی ہی میں پھنسے رہیں گے اور وقتی چیزوں پر ردعمل کرتے رہیں گے۔ محض آپ کا خودمختار ارادہ یا خواہش آپ کو اپنے مرکز سے دور لے جانے کے لیے آپ کو منظم نہیں کر سکتے۔

آرکیٹیکچر کی ایک ضرب المثل ہے۔ کہ "ہیت کا دارومدار فنکشن یا کام پر ہوتا ہے۔" اسی طرح تنظیم کا دارومدار رہنمائی پر ہوتا ہے۔ آپ جس طور اپنا وقت صرف کرتے ہیں۔ یہ اس بات کا نتیجہ ہوتا ہے کہ آپ اپنے وقت کو کیسے دیکھتے ہیں اور حقیقتاً اپنی ترجیحات کو کیسے

دیکھتے ہیں۔ اگر آپ کی ترجیحات اصولوں کے مرکز اور آپ کے مشن سے اٹھی ہیں اور اگر ان کی جڑیں مضبوطی سے آپ کے دل و دماغ میں قائم ہو چکی ہیں تو پھر آپ کو دوسرا چوتھائی اپنا قدرتی مسکن نظر آئے گا اور آپ اس میں اپنا وقت لگانا چاہیں گے۔

تیسرے چوتھائی کی ہر دلعزیزی اور چوتھے چوتھائی کے خوشگوار سفر کو "نہ" کہنا تقریباً ناممکن ہے۔ خاص طور پر اگر آپ کے اندر اس سے بڑی اور بھڑکتی ہوئی "ہاں" موجود نہ ہو۔ آپ اپنے خودمختار ارادے کے ساتھ اور ایک حقیقی مسکراہٹ کے ساتھ غیر اہم کو "نہ" صرف اسی صورت میں کہہ سکتے ہیں کہ جب آپ میں پہلے ایک خود آگہی موجود ہو کہ جس کی بنا پر آپ اپنے پروگرام کا تجزیہ کر سکیں اور اپنے تخیل اور ضمیر کو استعمال کرتے ہوئے ایک نیا، منفرد اور اصولوں پر مبنی پروگرام تخلیق کر سکیں اور جس کو آپ "ہاں" کہہ سکیں۔

دوسرے چوتھائی کی طرف سفر

اگر دوسرے چوتھائی کے کام واضح انداز میں موثر ذاتی تنظیم کی جڑوں میں موجود رہیں کہ "اہم چیزوں" کو ہمیں پہلے کرنا ہے، تو پھر ان چیزوں کے گرد ہم اپنی پلاننگ کس طرح کریں اور پھر اس پر عمل کس طرح کریں؟

وقت کی تنظیم کا پہلا مرحلہ تو ترجیحات کے تصور سے آشنا ہی نہیں، یہ تو صرف ہمیں نوٹس اور "کرنے کے کام" کی فہرست دیتا ہے کہ جس پر جب بھی کوئی کام ہو جائے تو اس کو کاٹ دیں اور تکمیل کے عارضی احساس میں مبتلا رہیں لیکن لسٹ پر لکھی گئی چیزوں کی کوئی ترجیحات مقرر نہیں ہوتیں۔ اس کے علاوہ لسٹ پر لکھی گئی چیزوں اور ہماری حتمی اقدار اور زندگی کے مقصد کے درمیان بھی کوئی تعلق نہیں ہوتا۔ بس جو کچھ بھی لگتا ہے کہ کرنا چاہیے اور جو بھی ہمارے شعور کی سطح کو چھو لے، ہم اسی پر عمل کرنے میں مصروف ہو جاتے ہیں۔

بہت سے لوگ اسی پہلے مرحلے کے زاویہ نظر کے مطابق اپنی تنظیم کرتے ہیں۔ یہ کم سے کم مدافعت کا راستہ ہے۔ اس میں نہ کوئی غم ہے نہ درد۔ "بہاؤ کے ساتھ بہنے" میں تو مزہ ہے۔ بیرونی طور پر لاگو کیے گئے ڈسپلن اور اوقات کار کے پلان لوگوں کو یہ احساس دلاتے ہیں کہ وہ خود نتائج کے ذمہ دار نہیں ہیں۔

لیکن پہلے مرحلے کی بنیاد پر کام کرنے والے مینیجرز اپنی تعریف کے مطابق موثر لوگ نہیں ہوتے۔ وہ بہت کم پیدا کرتے ہیں اور ان کا طرز زندگی ان کی پیداواری صلاحیت کو آگے بڑھانے کے لیے مددگار نہیں ہوتا۔ بیرونی طاقتوں کے زیر اثر ان کو غیر ذمہ دار گردانا جاتا ہے

اور ایسے لوگ سمجھا جاتا ہے کہ جن پر انحصار نہیں کیا جا سکتا اور ان کے ہاں نہ تو کنٹرول کا احساس ہوتا ہے اور نہ ہی وہ اپنے بارے میں کوئی اعلیٰ رائے رکھتے ہیں۔

دوسرے مرحلے کے مطابق کام کرنے والے منیجرز میں قدرے زیادہ کنٹرول ہوتا ہے۔ وہ پہلے سے پلاننگ کرتے ہیں اور عام طور پر انہیں زیادہ ذمہ دار سمجھا جاتا ہے اور اس کی بنیادی وجہ یہ ہے کہ ان کی جب ضرورت ہوتی ہے، تو وہ اکثر موجود ہوتے ہیں۔

لیکن ان کے ہاں بھی ترجیحات نہیں ہوتیں اور نہ ہی پلانوں اور گہری اقدار کے درمیان کوئی ربط یا واسطہ ہوتا ہے۔ ان کے ریکارڈ میں کچھ معرکے ضرور ہوتے ہیں اور ان کے ہاں بس پلان اور شیڈول ہی ہوتے ہیں۔

تیسرے مرحلے کے منیجرز اہم طور پر آگے ہوتے ہیں۔ وہ اپنی اقدار کو واضح کرتے ہیں اور اپنے لیے اہداف طے کرتے ہیں۔ وہ اپنے ہر روز کو پلان کرتے ہیں اور کرنے کے کاموں کو ترجیحاً عمل میں لاتے ہیں۔

جیسا کہ میں نے پہلے عرض کیا کہ وقت کی تنظیم زیادہ تر آج کل اسی مرحلے میں ہے لیکن اس تیسرے مرحلے کی چند بہت اہم کمزوریاں ہیں۔۔۔ سب سے پہلے تو اس میں دور تک دیکھنے والی نظر کی کمی ہے۔ روزانہ کی پلاننگ میں اکثر اہم چیزوں سے صرف نظر ہو جاتا ہے جبکہ انہیں صرف بڑے تناظر میں ہی دیکھا جا سکتا ہے۔ "روزانہ کی پلاننگ" کا مطلب ہی یہ ہے کہ اس کی نظر فوری نوعیت کی چیزوں پر ہے یعنی "ابھی" گو کہ تیسرے مرحلے میں چیزوں کی ترجیحات تو طے ہو جاتی ہیں لیکن یہ چیزوں کی بنیادی اہمیت کے مسئلے کو نہیں اٹھاتا۔ اور یہ کاموں کو اصولوں کے، مشن کے، کردار کے اور اہداف کے تناظر میں نہیں بٹھاتا۔ تیسرے مرحلے کی اقدار پر مبنی روزانہ کی پلاننگ بنیادی طور پر پہلے اور تیسرے چوتھائی کے مسائل کو اور روزانہ کے بحرانوں کو ترجیحی بنیاد فراہم کر دیتی ہے۔

اور اس کے علاوہ تیسرا مرحلہ کرداروں کی متوازن انداز میں تنظیم کے لیے کچھ نہیں کرتا۔ یہ حقیقت پسندانہ نہیں ہوتا اور اس میں یہ امکان ہوتا ہے کہ یہ آپ کے دن کو پلاننگ سے بھر دے اور اس کا نتیجہ اکثر مایوسی ہی ہوتا ہے اور اکثر یہ خواہش ابھرتی ہے کہ ساری پلاننگ اٹھا کے باہر پھینک دی جائے اور چوتھے چوتھائی میں پناہ حاصل کی جائے اور اگر وقت کی تنظیم کو مرکز بنا لیا جائے تو یہ بجائے تعلقات کو مضبوط کرنے کے انہیں خراب کرنے کا موجب بنتا ہے۔

گو کہ یہ تینوں مرحلے کسی نہ کسی طرح کی تنظیم کی اہمیت کو تو مانتے ہیں لیکن ان میں سے

کوئی بھی اس قابل نہیں ہے کہ یہ انسان کو اصولوں پر مرکوز کرنے کی اہلیت کا حامل ہو۔ یعنی دوسرے چوتھائی کی اہمیت کو سامنے نہیں لاتا۔ پہلے مرحلے کی نوٹ پیڈ اور "کرنے کے کاموں" کی فہرستیں اس سے زیادہ کچھ نہیں کرتیں کہ ہمارے شعور میں آنے والی چیزوں کو اپنی گرفت میں لے آتی ہیں تاکہ ہم انہیں بھول نہ جائیں۔ اسی طرح دوسرے مرحلے کے کیلنڈر اور ڈائریاں ہمیں اس اہل کرتی ہیں کہ ہم اپنے مستقبل کے کاموں کو ریکارڈ کریں تاکہ ہم وقت مقررہ پر وہاں موجود ہوں کہ جہاں ہم نے ہونے کا وعدہ کر رکھا ہے۔

حتیٰ کہ تیسرے مرحلے کے پلان اور دوسری چیزیں بھی بنیادی طور پر لوگوں کی یہی مدد کرتی ہیں کہ وہ اپنے پہلے اور تیسرے چوتھائی کے کاموں کی ترجیحات طے کر سکیں۔ گو کہ بہت سے ٹریننگ کے ماہرین دوسرے چوتھائی کی اہمیت سے تو آگاہ ہوتے ہیں لیکن ان کے تیسرے مرحلے کے پلان بنانے کی ترکیبیں لوگوں کو اس قابل نہیں بناتیں کہ وہ دوسرے چوتھائی کی اہمیت کے مطابق اپنے آپ کو منظم کر سکیں اور اس کے مطابق اپنے کاموں کو انجام دیں۔

چونکہ ہر مرحلہ اپنے سے پہلے مرحلے کو اپنی بنیاد بناتا ہے لہٰذا اس کی اچھی باتوں کو اپنے میں سمو لیتا ہے اور یوں پہلے تینوں مرحلے چوتھے کے لیے بہت سا مواد فراہم کرتے ہیں لیکن نئی سطح کے لیے کچھ زائد عناصر درکار ہوتے ہیں۔ ایک نئے زاویہ نظر کی ضرورت ہوتی ہے کہ جس کو کام میں لاتے ہوئے ہم دوسرے چوتھائی میں قدم بڑھا سکیں اور اصولوں کو اپنا مرکز بنا سکیں اور اپنی تنظیم یوں کریں کہ ہم واقعتاً اہم کاموں کی طرف متوجہ ہو سکیں۔

دوسرے چوتھائی کا ہتھیار

دوسرے چوتھائی کی مینجمنٹ کا مقصد یہ ہے کہ ہم یوں اپنی تنظیم کریں کہ ہم موثر ہو سکیں۔ ہمارا مرکز ٹھوس اصول بن جاتے ہیں اور اس کا منبع ہمارے مشن کی تحریر ہوتی ہے۔ ہماری توجہ اہم چیزوں کی طرف ہوتی ہے اور ساتھ ہی ساتھ فوری نوعیت کے کاموں کو بھی نظرانداز نہیں کرتے۔ ہم اس سوچ کے حامل ہوتے ہیں کہ جس کے کارن ہم اپنی پروڈکشن کی اہلیت (PC) میں توازن برقرار رکھ سکیں۔

یقیناً یہ ان لوگوں کے لیے آسان کام نہیں ہو تا کہ جو گہرے طور پر تیسرے اور چوتھے چوتھائی کی سطحیت میں گھر کر رہ گئے ہوں لیکن اس کے حصول کی کوشش ہمیں بے انتہا ذاتی اثریت سے مالا مال کر دیتی ہے۔

دوسرے چوتھائی کے مطابق پلاننگ کے لیے چھ اہم شرائط ہیں:

ربط: ربط کا مطلب یہ ہے کہ آپ کی نظر اور آپ کے مشن میں آپ کے کردار میں اور اہداف میں آپ کی ترجیحات اور پلاننگ میں اور آپ کی خواہشات اور آپ کے ڈسپلن کے درمیان ایک ہم آہنگی، اتحاد اور وقار موجود ہو۔ آپ کی پلاننگ کے چارٹ پر آپ کے مشن کی تحریر کی جگہ ضرور موجود ہو تاکہ آپ مستقل اس کے مطابق اپنی پلاننگ کریں۔ اسی طرح آپ کے مختلف کرداروں اور چھوٹی مدت اور طویل میعاد کے اہداف کے لیے بھی جگہ موجود ہو۔

توازن: آپ کے ہتھیار کو آپ کی زندگی میں توازن لانے کے لیے مددگار ہونا چاہیے اور اس کو اس قابل ہونا چاہیے کہ یہ آپ کو آپ کے مختلف کرداروں کی شناخت کروا سکے تاکہ یہ ہمیشہ آپ کے سامنے رہیں اور یوں آپ اہم چیزوں کو نظرانداز نہ کر سکیں جن میں آپ کی صحت، خاندان، پیشہ ورانہ تیاری اور ذاتی نشوونما شامل ہیں۔

بہت سے لوگوں کا یہ خیال ہوتا ہے کہ ایک علاقے میں کامیابی زندگی کے دوسرے علاقوں میں ناکامیوں کا مداوا کر سکتی ہے۔ لیکن کیا واقعی ایسا ہو سکتا ہے؟ شاید کچھ علاقوں میں تھوڑی دیر کے لیے ایسا ہو سکتا ہے لیکن کیا آپ کی پیشہ ورانہ کامیابیاں آپ کی ٹوٹی ہوئی شادی، بگڑی ہوئی صحت اور ذاتی کردار کی کمزوریوں کا مداوا کر سکتی ہیں؟

حقیقی اثریت کے لیے توازن درکار ہوتا ہے اور آپ کے ہتھیار کو اس قابل ہونا چاہیے کہ یہ اس توازن کو تخلیق بھی کر سکے اور اسے برقرار رکھنے میں آپ کا مددگار ہو۔

دوسرے چوتھائی کا مرکز: آپ کو ایسا ہتھیار درکار ہے کہ جو آپ کو حوصلہ بخشے، آپ کو تحریک دے اور حقیقتاً آپ کی مدد کرے کہ آپ دوسرے چوتھائی میں ضرورت کے مطابق وقت صرف کر سکیں تاکہ آپ احتیاطی کام کر سکیں نہ کہ آپ ترجیحات کے بحران میں پھنسے رہیں۔ میرے خیال میں اس کے حصول کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ آپ اپنی تنظیم "ہفتہ وار" بنیاد پر کریں۔ آپ تب ہی روزانہ کی ترجیحات کے مطابق کام کر سکتے ہیں۔ لیکن آپ کا بنیادی زور اپنی ہفتہ وار تنظیم پر ہوگا۔

روزانہ کی پلاننگ کے برعکس ہفتہ وار پلاننگ بہت زیادہ توازن لاتی ہے اور ایک تناظر بخشتی ہے۔ ہفتے کو ہم سماجی حوالے سے ایک وقت کی مکمل اکائی کے طور پر جانتے ہیں۔ بزنس، تعلیم اور معاشرے کے اور بہت سے کام ہفتے کو سامنے رکھ کر ہی ترتیب دیئے جاتے ہیں۔ اس کے کچھ دن بھرپور کام کے لیے ہوتے ہیں اور کچھ آرام اور سوچ بچار کے لیے وقف ہوتے ہیں۔ روایت میں بھی سبت کے دن کا خاص احترام ہے۔ سات دنوں میں ایک دن جو اعلیٰ مقاصد کے لیے وقف کر دیا گیا ہے۔

بہت سے لوگ ہفتے کے حوالے ہی سے سوچتے ہیں۔ لیکن تیسرے مرحلے کی زیادہ پلاننگ روزانہ کی بنیاد پر ہوتی ہے۔ یہ آپ کو کاموں کی ترجیحات طے کرنے میں تو مددگار ہوتی ہے لیکن بنیادی طور پر یہ آپ کو مصروفیت اور بحرانوں سے نپٹنا ہی سکھاتی ہے۔ کلید یہ ہے کہ آپ اپنے شیڈول پر موجود کاموں کی ترجیحات طے نہ کریں بلکہ اپنی ترجیحات کا شیڈول بنائیں اور اس کام کو بہتر انداز میں ہفتے کی پلاننگ کی بنیاد پر کیا جا سکتا ہے۔

"لوگوں" کا حوالہ: آپ کو ایسا ہتھیار درکار ہے کہ جو لوگوں کی بات کرے نا کہ صرف شیڈولوں کی۔ وقت سے نپٹتے ہوئے آپ "مستعدی" کا سوچ سکتے ہیں کہ اصولوں پر مرکوز انسان لوگوں کے بارے میں "اثریت" کے حوالے سے سوچتا ہے۔ اصولوں پر مرکوز دوسرے چوتھائی پر مبنی زندگی میں ایسے وقت ہوتے ہیں کہ جب اس بات کی ضرورت ہوتی ہے کہ لوگوں کو شیڈولوں سے زیادہ اہمیت دی جائے۔ آپ کے ہتھیار کو اس قدر کا غماز ہونا چاہیے اور اس قابل ہونا چاہیے کہ یہ بات کی قدر کرے نہ کہ آپ شیڈول پر عمل نہ کر سکنے کے باعث احساس جرم کا شکار ہو جائیں۔

لچک: آپ کے پلاننگ کے ہتھیار کو آپ کا پابند ہونا چاہیے نہ کہ آپ کا آقا۔ چونکہ اس نے آپ کے لیے کام کرنا ہوتا ہے، لہٰذا اسے آپ کے سٹائل، ضروریات اور طریقوں کے مطابق ہونا چاہیے۔

Portability: اور اسے Portable بھی ہونا چاہیے تاکہ زیادہ تر وقت آپ اسے اپنے ساتھ رکھ سکیں۔ ہو سکتا ہے کہ آپ بس کے سفر کے دوران چاہیں کہ اپنے مشن کی تحریر پر نظر ثانی کر سکیں۔ ہو سکتا ہے کہ آپ کسی نئے موقع کی اہمیت کو اپنے پلان میں کسی پہلے سے طے شدہ بات کے مقابل جانچنا چاہیں۔ اگر آپ کا Portable Planner ہو گا تو آپ کی اہم معلومات ہمیشہ آپ کی رسائی میں رہیں گی۔

چونکہ دوسرا چوتھائی موثر تنظیم یا مینجمنٹ کی بنیاد ہے لہٰذا آپ کو ایسے وسیلے کی ضرورت ہے کہ جو آپ کو دوسرے چوتھائی میں لے جا سکے۔ چوتھے مرحلے میں میرے کام کا نتیجہ ایک ایسے ہی ہتھیار کی تخلیق ہے کہ جو اوپر بیان کیے گئے معیارات پر پورا اترتا ہے۔ لیکن یہاں یہ کہنا بھی مناسب ہو گا کہ تیسرے مرحلے کے بہت سے ہتھیار بھی ضروری تبدیلیوں کے ساتھ اپنائے جا سکتے ہیں۔ چونکہ اصول ٹھوس ہیں چنانچہ ان کا اطلاق اور ان پر عمل ہر شخص اپنے مطابق کر سکتا ہے۔

دوسرے چوتھائی کے مطابق خود انتظامی

گو کہ یہاں میرا مقصد اثریت کے اصول بتانا ہے، ان پر عمل کے طریقے نہیں، لیکن مجھے یقین ہے کہ آپ ان اصولوں کو اور چوتھے مرحلے کی طاقت کو زیادہ بہتر طریقے سے سمجھ سکیں گے اگر آپ اصولوں پر مبنی دوسرے چوتھائی کے مطابق اپنے ہفتے کی تنظیم کا تجربہ کریں۔ دوسرے چوتھائی کے مطابق تنظیم کے لیے چار ضروری چیزیں ہیں:

ا۔ کرداروں کی شناخت

پہلی بات تو یہ ہے کہ آپ اپنے تمام اہم کرداروں کو لکھ لیں۔ اگر اب تک آپ نے اپنی زندگی میں اپنے مختلف کرداروں کے بارے میں سنجیدگی کے ساتھ نہیں سوچا تو ذہن میں ایک دم جو بھی آئے، اسے لکھ لیں۔ فرد کی حیثیت سے آپ کا ایک کردار ہے۔ اسی طرح خاندان کے فرد کی حیثیت سے دو تین اور کرداروں کے بارے میں لکھیں۔ بحیثیت خاوند یا بیوی، ماں یا باپ، بیٹا یا بیٹی، ایک بڑے خاندان کے فرد کے طور پر، چچا چچی یا چچا زاد یا چچی زاد وغیرہ وغیرہ۔ اسی طرح کہ جن پر باقاعدگی کے ساتھ آپ زیادہ وقت لگانا چاہتے ہیں۔ اسی طرح آپ کے کچھ رول مذہبی طور پر ہوں گے اور کچھ معاشرتی طور پر۔

آپ کو یہ پریشانی نہیں ہونی چاہیے کہ آپ اپنے کرداروں کو یوں بیان کرنے کی کوشش کریں کہ وہ آپ کی ساری زندگی کے لیے درست ہوں، اس کی بجائے آپ صرف ایک ہفتے کو سامنے رکھتے ہوئے۔ انہیں یوں لکھیں کہ اگلے سات دنوں کے دوران آپ ان پر اپنا زیادہ وقت خرچ کرنا چاہتے ہیں۔ ذیل میں ہم دو مثالیں دے رہے ہیں جو یہ واضح کرتی ہیں کہ لوگ کس طرح اپنے مختلف کرداروں کو دیکھتے ہیں:

مثال نمبر1

1- فرد کی حیثیت سے
2- خاوند / والد
3- نئی مصنوعات کا منیجر
4- تحقیق کا منیجر
5- سٹاف کی ترقی کا منیجر

مثال نمبر2

1- ذاتی ترقی
2- بیوی
3- ماں
4- جائیداد کی خرید و فروخت کا سیلزمین
5- اتوار کے اسکول میں استاد

6- انتظامی امور کا منیجر 6- کمفنی بورڈ کا ممبر

7- یونائیٹڈ وے کا منیجر

۲- اہداف کا چناؤ

اگلا قدم یہ ہے کہ آپ اپنے ہر کردار کے لیے دو تین اہم نتائج طے کریں جو کہ آپ اگلے سات دنوں میں حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ انہیں اہداف کے طور پر ریکارڈ کر لیں۔

ان میں سے کم از کم چند اہداف دوسرے چوتھائی پر مبنی ہونے چاہئیں۔ آئیڈیل طور پر تو یہ ہونا چاہیے کہ ان چھوٹی مدت کے اہداف کا کنکشن آپ کی مشن کی تحریر میں درج طویل المیعادی اہداف کے ساتھ ہو لیکن اگر آپ نے اپنی مشن کی تحریر نہیں بھی لکھی تو پھر بھی آپ کو احساس تو ہو گا کہ آپ کے ہر کردار کے لیے کیا ہدف زیادہ اہم ہے اور اسی طرح آپ اپنے ہر کردار کے لیے دو تین رول لکھ سکتے ہیں۔

۳- شیڈول بنانا

اب آپ اپنے اگلے ایک ہفتے پر نظر ڈالیں۔ اپنے اہداف کو سامنے رکھیں اور اپنا شیڈول یوں بنائیں کہ آپ انہیں حاصل کر سکیں مثال کے طور پر اگر آپ کا ہدف یہ ہے کہ آپ نے اپنے مشن کی تحریر کا پہلا ڈرافٹ تیار کرنا ہے تو شاید آپ اتوار کے روز دو گھنٹے اس کام کے لیے مختص کرنا چاہیں گے۔ اتوار (یا ہفتے کا کوئی بھی ایسا دن جو آپ کے لیے آپ کے عقیدے اور حالات کے مطابق اہم ہو) اکثر اوقات اس نوعیت کے اعلیٰ کاموں کو کرنے کے لیے بہت اچھا ہوتا ہے اور اسی روز آپ اپنے اگلے ہفتے کی پلاننگ بھی کریں تو بہتر ہوتا ہے۔ یہ سوچ بچار کے لیے، اپنے جذبے کو ابھارنے کے لیے اور اپنی زندگی پر اپنے اصولوں اور اقدار کے حوالے سے نظر دوڑانے کے لیے نہایت اچھا وقت ہوتا ہے۔

اگر آپ نے ورزش کے ذریعے فٹ ہونے کا ہدف طے کیا ہے تو پھر آپ کو ہفتے میں تین یا چار روز اس کے لیے ایک گھنٹہ الگ کرنا پڑے گا۔ یہ بھی ممکن ہے کہ آپ ہر روز ایک گھنٹہ اس مقصد کے لیے مقرر کرنا پسند کریں۔ کچھ اہداف ایسے ہوں گے کہ جو صرف آپ اپنے کام کے اوقات میں پورے کر سکیں گے اور کچھ کے لیے شاید آپ کو چھٹی کے دن کام کرنا پڑے گا کہ جب بچے بھی گھر میں موجود ہوں۔ کیا آپ نے روزانہ کی بجائے ہفتے کی بنیاد پر پلاننگ کے فوائد محسوس کرنے شروع کیے ہیں؟

رَف ڈرافٹ مشن کی تحریر
سیمینار کی رجسٹریشن
دوست کو ہسپتال میں دیکھنا
گھر کی تنظیم / بیٹی کی کلاس
بیٹے کا سائنس پراجیکٹ
بیٹی کی سائیکل
مارکیٹ کے پیمانوں کا تخمینہ
اسسٹنٹ کے لئے امیدواروں کا انٹرویو
گھر کی تنظیم / بیٹی کی کلاس
بیٹے کا سائنس پراجیکٹ
بیٹی کی سائیکل
کولیگ کے ساتھ کارکردگی کا جائزہ
کچھ ساتھیوں کے ساتھ دورہ
مہینے کے آخر کی رپورٹیں
تنخواہوں کی رپورٹیں
ایجنڈے کی تیاری
ایک ساتھی کے ساتھ پی۔آر دورہ
اگلے سال کے پلان کی ابتدا

ہفتہ وار کاموں کی لسٹ

انفرادی۔ ذاتی ترقی
1. رف ڈرافٹ مشن کی تحریر
2. سیمینار کی رجسٹریشن
3. فرینک کو ہسپتال میں دیکھنا

خاوند / والد
4. گھر کا انتظام / کارلا کی کلاس
5. ٹم کا سائینس پراجیکٹ
6. سارہ کی بائیسکل

پراڈکٹ مینیجر
7. مارکیٹ کے پیمانوں کا ٹیسٹ کرنا
8. امیدواروں کے ٹیسٹ
9. صارفین کا سروے

مینیجر تحقیق
10. پچھلے ٹیسٹوں کا مطالعہ
11. تحقیقی کام
12. کین اور پیٹر سے رابطہ

مینیجر افرادی ترقی
13. جینی کے ساتھ پرفارمنس کی رپورٹیں دیکھنا
14. سیموئیل کے گھر جانا

مینیجر انتظامیہ
15. مہینے کی رپورٹ
16. تنخواہوں کی رپورٹ

United Way کا چیرمین
17. ایجنڈے کی تیاری
18. ساتھیوں کے ساتھ ملاقات
19. اگلے سال کی پلاننگ

مہینہ

	اتوار	سوموار
		(16) تنخواہوں کی رپورٹ
8	(1) ذاتی وقت	
9	مشن کی تحریر	
10		
11		(8) امیدواروں کے ٹیسٹ
12		
1		
2		
3		
4		(3) فرینک کو ہسپتال میں دیکھنا
5		
6		
7		(6) سارہ کی بائیسکل
8		
شام		

آری کو تیز کرنا

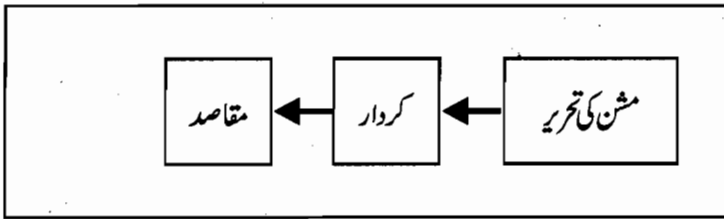
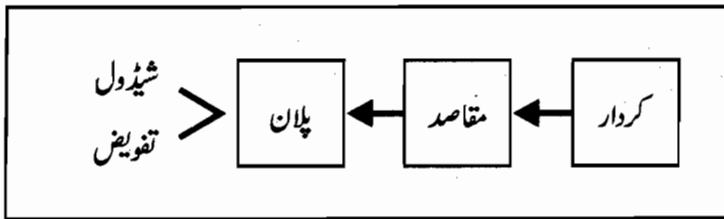
طبعی ____________________

روحانی ____________________

ذہنی ____________________

سماجی / جذباتی ____________________

منگل	بدھ	جمعرات	جمعہ	ہفتہ
		آج کی ترجیحات		
(2) سیمینار کی رجسٹریشن کروانی ہے	(12) کین اپیٹر		(14) سیموئیل کے گھر جانا	
		مصروفیات / [illegible]		
8	8	8 ↕	8	8 (4) گھر کا انتظام/کارلا کی کلاس
9	9 (7) مارکیٹ کے پیمانوں کا ٹیسٹ کرنا ہے	9 (11) تحقیقی کام	9 (10) ٹیسٹوں کا مطالعہ	9
10	10	10	10	10
11	11	11	11	11
12	12	12	12 (18) میل ملاقاتیں	12
1 (9) صارفین کی سروے رپورٹ پڑھنی ہے	1	1	1	1
2	2	2	2	2
3	3	3 (13) پرفارمنس کی رپورٹیں دیکھنا	3 (15) مہینے کی رپورٹ	3
4	4	4	4	4
5	5	5	5	5
6 (5) ٹیم کا پراجکٹ دیکھنا ہے	6	6 (17) United Way کا ایجنڈا	6	6
7	7	7	7	7
8	8	8 (19) اگلے سال کی پلاننگ	8	8
شام	شام	شام	شام	شام 7:00 فلم دیکھنی ہے

کرداروں اور اہداف کو طے کرنے کے بعد آپ ہرہدف پر کام کرنے کے لیے ہفتے کا کوئی خاص دن مقرر کر سکتے ہیں، ایک ترجیح کے طور پر یا بہتر ہے کہ مخصوص کام کے طور پر۔ آپ اپنے سالانہ یا ماہانہ کیلنڈر پر بھی ایک نظر ڈال لیں کہ آپ نے اس روز کوئی اور کام کرنا تو طے نہیں کر رکھا۔ اگر ایسا ہے تو پھر آپ اپنے اہداف کی اہمیت کے تناظر میں دوبارہ سوچیں اور یا تو انہیں کسی اور وقت پر ڈال دیں اور یا پھر انہیں ملتوی کر دیں۔

طویل المدت تنظیم سازی

ہفتہ وار تنظیم سازی

ذرا ہفتے بھر کی پلاننگ کے چارٹ پر نظر ڈالیں اور دیکھیں کہ کس طرح انیس کے انیس اہم اہداف کو شیڈول کیا گیا ہے اور انہیں کس طرح ایک ایکشن پلان میں ڈھالا گیا ہے ان میں سے زیادہ تر کام دوسرے چوتھائی سے متعلق ہیں۔ اس کے علاوہ "آری تیز کریں" والا ڈبہ بھی ملاحظہ فرمائیں۔ یہ ساتویں عادت ہے اور اس کے چار عناصر ہیں اور یہ دوسرے چوتھائی کے کاموں کو کرنے کے لیے بہت زیادہ معاون ہوتی ہے۔ ہم اس کے بارے میں آگے چل کر تفصیل سے بات کریں گے۔

انیس اہداف طے کر لینے کے لیے وقت کو تقسیم کرنے کے باوجود آپ ورک شیٹ پر

نظر ڈالیے اور دیکھیے کہ کتنا وقت ابھی بھی آپ کے لیے دستیاب ہے۔ ایسا وقت کہ جس کو آپ جیسے چاہیں، گزار سکتے ہیں! دوسرے چوتھائی پر مبنی ہفتے کی تنظیم آپ کو اس بات کا اہل بنانے کے علاوہ کہ آپ اہم کام پہلے نپٹائیں، آپ کے لیے یہ بھی ممکن بناتی ہے کہ آپ غیر متوقع واقعات سے بھی نبرد آزما ہوسکیں، آپ کو یہ آزادی دیتی ہے کہ اگر ضروری ہو تو آپ اپنی پہلے سے طے شدہ مصروفیات کو تبدیل کر سکیں، دوسروں کے ساتھ تعلقات کو اہمیت دیتے ہوئے، انہیں مضبوط بنا سکیں اور اپنے ہفتے کی Proactive تنظیم کے ذریعے اپنی زندگی کے ہر شعبہ میں طے شدہ اہداف کو پانے کے لیے اپنی توانائی کو منظم طریقے سے بروئے کار لا سکیں۔

۴۔ روزانہ کی بنیاد پر اپنانا

دوسرے چوتھائی کی ہفتے وارانہ تنظیم میں روزانہ کی تنظیم دراصل ہر روز کی صورتِ حال کے مطابق چیزوں کو اپنانے کا نام ہے۔ جس کا مطلب کاموں کی ترجیحات طے کرنا اور غیر متوقع کاموں سے نپٹنا، تعلقات نبھانا اور ایک بامعنی انداز میں مختلف تجربوں سے گزرنا ہے۔

ہر صبح چند منٹوں کے لیے اپنے شیڈول کو دہرانا آپ کو اپنے اقدار پر مبنی فیصلوں سے جوڑے رکھتا ہے۔ وہ فیصلے جو آپ نے اپنے ہفتے بھر کی تنظیم کے دوران کیے تھے اور ساتھ ہی ساتھ آپ ہر روز کی غیر متوقع صورت احوال سے نبٹنے کے لیے تیار ہو جاتے ہیں۔ ہر دن کی مصروفیات کے شیڈول کے لیے ایک نظر ڈال لینے سے آپ دیکھ سکتے ہیں کہ آپ کے تمام کردار اور اہداف ایک قدرتی اور ترجیحی ترتیب کے مطابق ہیں اور یہ ترتیب آپ کے اندرونی احساسِ توازن کے مطابق ہے۔ یہ ایک قدرتی انداز کا ترجیحی عمل ہے جو کہ آپ کے دائیں دماغ کا حصہ بن جاتا ہے اور اس کی جڑیں آپ کے مشن کی تحریر میں پیوست ہوتی ہیں۔

آپ شاید اب بھی محسوس کریں کہ تیسرے مرحلے یا ABC یا 3-2-1 کے مطابق ترجیحات طے کر کے آپ کاموں کی متوقع ترتیب دے دیتے ہیں۔ کاموں کو محض اہم یا غیر اہم کاموں میں بانٹنا ایک غلط سوچ ہے۔ یہ یقیناً ایک تواتر ہے کہ جس میں کچھ کام دوسرے کاموں کی نسبت زیادہ اہم ہوتے ہیں۔ ہفتہ وار تنظیم کے تناظر میں تیسرے مرحلے کے مطابق ترجیحات طے کرنا روزانہ کے مرکز کو ایک ترتیب دے دیتا ہے۔

لیکن کاموں کی ترجیحی بنیاد پر ترتیب بغیر اپنے ذاتی مشن کے احساس کے اور بغیر یہ جانے کہ اس کا آپ کی زندگی کے توازن سے کیا تعلق ہے، بہت غیر موثر کام ہے۔ ممکن ہے کہ آپ ایسے کاموں کو ترجیحی بنیاد پر کرنا چاہ رہے ہوں اور ان کی ترتیب طے کر رہے ہوں کہ جن کو

کرنے کی سرے سے ضرورت ہی نہیں۔
کیا آپ نے اصولوں پر مرکوز ہفتے وار تنظیم اور روزانہ کی پلاننگ جو کہ انفرادی نوعیت کی ہوتی ہے، کے درمیان فرق کو محسوس کرنا شروع کیا ہے؟ ہفتے وار تنظیم جو کہ دوسرے چوتھائی پر مبنی ہوتی ہے؟ اور کیا آپ نے یہ محسوس کرنا بھی شروع کیا ہے کہ دوسرے چوتھائی کو مرکز بنانے سے آپ کے اثریت کے موجودہ لیول میں کس قدر اضافہ ہو سکتا ہے؟
اپنی زندگی میں اور سینکڑوں دوسرے لوگوں کی زندگی میں دوسرے چوتھائی کی بے پناہ طاقت کی وجہ سے حیرت انگیز تبدیلی کو محسوس کرنے کے بعد میں اس بات کا قائل ہو چکا ہوں کہ اس سے واقعی بے انتہا اور بہت مثبت فرق پڑتا ہے۔ اور جس قدر آپ کے ہفتے بھر کے اہداف آپ کے درست اصولوں اور آپ کے مشن کے ساتھ جڑے ہوں گے، اسی قدر آپ کی اثریت میں اضافہ ہو گا۔

اب اسے زندگی کا حصہ بنائیے

اگر میں کمپیوٹر کا استعارہ دوبارہ استعمال کروں تو عادت نمبر1 کہتی ہے "آپ پروگرام ہیں۔" اور عادت نمبر2 کہتی ہے "پروگرام لکھئے" تو پھر عادت نمبر3 کہتی ہے "پروگرام چلائیے اور پروگرام کو اپنائیے" اور اس کو اپنانے کے لیے خود مختار ارادہ درکار ہوتا ہے۔ اس کے ساتھ ذاتی ڈسپلن، تشخص اور ارادے کی پختگی بھی ہونی چاہیے اور ان سب کا مرکز چھوٹی مدت کے اہداف اور شیڈول یا لمحاتی ضرورت نہیں بلکہ آپ کی گہری اقدار اور اصول ہونے چاہیں جو کہ آپ کے اہداف کو، شیڈول کو اور زندگی کو بامعنی بنا سکیں۔
اگر آپ ہفتے کی بنیاد پر اپنی پلاننگ کریں اور پھر اس پر عمل بھی کریں تو یقیناً ایسے مواقع بھی آئیں گے کہ جب آپ کا امتحان ہو گا۔ کئی مرتبہ ایسا ہو گا کہ فوری نوعیت کے لیکن غیر اہم کام آپ کو ہر دلعزیزی کا لالچ دے کر اپنی طرف کھینچیں گے اور اس بات کا امکان پیدا ہو گا کہ اس چوتھائی پر مبنی دوسرے لوگوں کی غیر اہم ترجیحات یا چوتھے چوتھائی کی عیاشی کے لیے مضر دوسرے چوتھائی کی اہم باتوں کی طرف سے آپ کی توجہ ہٹانے کے موجب بن جائیں، لیکن ایسے موقعوں پر آپ کا اصولوں کا مرکز، آپ کی خود آگاہی اور آپ کا ضمیر آپ کو ایک اعلیٰ درجے کا اندرونی تحفظ فراہم کریں گے، آپ کی رہنمائی کریں گے اور آپ کو یہ بصیرت دیں گے کہ آپ اپنا خود مختار ارادہ حقیقی معنوں میں اہم چیزوں پر اور اپنے تشخص کو قائم رکھنے پر صرف کریں۔

لیکن چونکہ آپ قادر مطلق نہیں ہیں اس لیے آپ ہمیشہ سے یہ نہیں جان سکتے کہ حقیقی طور پر اہم کیا ہے۔ جس احتیاط کے ساتھ آپ اپنے ہفتے کی تنظیم کریں گے، اسی احتیاط کا تقاضا ہو گا کہ بعض مرتبہ آپ اپنی ساری تنظیم اور پلاننگ کسی بڑی اور اعلیٰ قدر کے سامنے سرنگوں کر دیں چونکہ آپ اصولوں پر مرکوز ہیں، لہٰذا آپ ایسا ایک اندرونی طمانیت کے احساس کے ساتھ کر سکتے ہیں۔

ایک مرتبہ میرا ایک بیٹا شیڈول بنانے اور مستعدی پیدا کرنے کے جنون میں مبتلا ہو چکا تھا۔ ایک دن اس کا شیڈول بہت زیادہ بندھا ہوا تھا۔ ایک ایک منٹ کا شیڈول بنا ہوا تھا مثلاً فلاں وقت فلاں جگہ سے کتابیں لینی ہیں، فلاں وقت کار دھونی ہے اور پھر فلاں وقت اپنی دوست کو خدا حافظ کہنا ہے وغیرہ وغیرہ۔

ہر چیز شیڈول کے مطابق چل رہی تھی لیکن جب اپنی دوست کو الوداع کہنے کی باری آئی تو گڑ بڑ ہو گئی۔ میرے بیٹے کا اپنی دوست کے ساتھ کافی عرصے سے رومانس چل رہا تھا لیکن بالآخر وہ اس نتیجے پر پہنچے تھے کہ یہ تعلق نبھ نہیں سکتا اور انہیں اپنی راہیں جدا کر لینی چاہیں، لہٰذا اپنے مستعدی کے ماڈل کے مطابق اس نے اپنے شیڈول میں دس پندرہ منٹ اپنی دوست کو فون کر کے یہ بات بتانے کے لیے رکھے ہوئے تھے۔

لیکن یہ خبر اس کی دوست کے لیے بہت دکھ دینے والی تھی۔ تقریباً ڈیڑھ گھنٹہ کے بعد بھی وہ اس کے ساتھ گہرے انداز میں محو گفتگو تھا۔ اس کے باوجود یہ کافی ثابت نہ ہوا۔ ان دونوں کے لیے یہ تجربہ بہت مایوس کن تھا۔

یاد رکھنے کی بات یہ ہے کہ آپ لوگوں کے ساتھ محض مستعد نہیں ہو سکتے۔ لوگوں کے ساتھ آپ پُراثر ہوتے ہیں اور چیزوں کے ساتھ مستعد۔ میں نے کئی بار کوشش کی ہے، چیزوں پر متفق نہ ہونے یا ہو سکنے والے لوگوں کے ساتھ مستعدی دکھاؤں لیکن یہ کبھی کام نہیں آتی۔ میں نے یہ تجربہ بھی کیا ہے کہ کسی بچے کو یا اپنے ملازم کو دس منٹ کی بھرپور اور اعلیٰ درجے کی توجہ دوں اور بس لیکن مجھے پتا یہ چلتا ہے کہ اس طرح کی مستعدی نئے قسم کے مسائل پیدا کر دیتی ہے اور پرانے مسائل بھی پورے طریقے سے حل نہیں کرتی۔

اسی طرح میں بہت سے والدین کو دیکھتا ہوں خاص طور پر چھوٹے بچوں کی ماؤں کو جو کہ اپنے بچوں کی وجہ سے بہت پریشان اور مایوس رہتی ہیں۔ ان کی خواہش ہوتی ہے کہ ان کے بچے اعلیٰ کارکردگی دکھائیں اس کے لیے سارا دن وہ ان کی ہر قسم کی ضرورتیں پوری کرتی رہتی ہیں۔ یاد رکھیں کہ ہماری مایوسیاں ہماری توقعات کا نتیجہ ہوتی ہیں اور ہماری توقعات اکثر اوقات

معاشرتی آئینے کا عکس ہوتی ہیں نا کہ ہماری اپنی اقدار اور ترجیحات کا۔

لیکن اگر عادت نمبر2 آپ کے دل و دماغ کا حصہ بن چکی ہے تو پھر اس کا مطلب ہے کہ اعلیٰ اقدار آپ کو چلا رہی ہیں۔ آپ پورے اعتماد کے ساتھ اپنے شیڈول کو ان اقدار کا پابند کر سکتے ہیں اور آپ میں اس سلسلے میں ایک لچک پیدا ہو جاتی ہے۔ آپ وقتاً فوقتاً چیزوں کو اپنا سکتے ہیں۔ اگر آپ اپنے شیڈول کو پورا نہ کر سکیں، یا اسے تبدیل کر دیں تو آپ کو احساسِ جُرم نہیں ہوتا۔

چوتھے مرحلے کی پیش قدمیاں

لوگوں کی تیسرے مرحلے کے وقت تنظیم کے ہتھیاروں کو استعمال نہ کرنے کی ایک وجہ یہ بھی ہے کہ لن کے استعمال سے ان کی بے ساختگی جاتی رہتی ہے اور وہ بڑے بے لچک ہو جاتے ہیں۔ یہ لوگوں کو شیڈولوں یا معمولات کا پابند بنا دیتے ہیں کیونکہ تیسرے مرحلے کا مستعدی کا زاویہ نظر اس اصول سے بالکل ہم آہنگ نہیں ہے کہ "لوگ چیزوں سے زیادہ اہم ہوتے ہیں۔"

چوتھے مرحلے کے ہتھیار اس اصول سے آشنا ہیں۔ انہیں اس بات کا بھی پتا ہے کہ وہ پہلا شخص کہ جس کو مستعدی کی بجائے اثریت کے حوالے سے اہمیت دی جانی چاہیے وہ خود آپ ہیں۔ یہ آپ کو دوسرے چوتھائی میں وقت صرف کرنے کے لیے آپ کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں تاکہ آپ اپنی زندگی کا مرکز اصولوں کو بنا سکیں اور تاکہ آپ کے روزانہ کے ہر فیصلے کے پیچھے مقصدیت ہو اور آپ کی سوچی سمجھی اقدار ہوں۔ یہ آپ کو زندگی میں توازن لانے میں مددگار ہوتے ہیں۔ یہ آپ کو روزانہ کی پلاننگ کی قیود سے نکال کر ہفتے کی تنظیم اور شیڈول کی طرف لے جاتے ہیں اور اگر کبھی کوئی اعلیٰ قدر آپ کی پلاننگ کے مقابل آ جائے تو پھر یہ آپ کو طاقت بھی بخشتی ہے کہ اپنی خود آگاہی اور ضمیر کو استعمال کرتے ہوئے اور اپنے اصولوں اور اقدار کو برقرار رکھتے ہوئے آپ اپنی پلاننگ کو تبدیل بھی کر سکیں۔ سڑک کا نقشہ استعمال کرنے کی بجائے آپ قطب نما استعمال کرتے ہیں۔

خود تنظیمی (Self-Management) چوتھا مرحلہ ہے جو تیسرے مرحلے سے پانچ لحاظ سے بہتر ہے۔

پہلی وجہ یہ کہ "یہ اصولوں پر مرکوز ہے۔" دوسرے چوتھائی کی زبانی تعریف کے علاوہ یہ آپ کو ایک ایسا مرکزی زاویہ نظر دے دیتی ہے کہ جس کے موجب آپ یہ دیکھنے کے قابل ہو

جاتے ہیں کہ آپ کا وقت ایسی چیزوں پر لگے جو واقعی اہم بھی ہوں اور موثر بھی۔

دوسری وجہ کہ یہ "ضمیر کی راہ ہے۔" یہ آپ کو ایسا موقع عطا کرتی ہے کہ جس میں آپ اپنی زندگی کو اپنی گہری اقدار سے ہم آہنگ کر کے اپنی زندگی کی تنظیم کر سکتے ہیں لیکن ساتھ ہی یہ آپ کو اس بات کی آزادی بھی بخشتی ہے کہ آپ اپنے شیڈول اور معمولات کو اعلیٰ اقدار کے ماتحت بھی کر سکیں۔

تیسری وجہ یہ ہے کہ "یہ آپ کے انفرادی مشن کو بیان کرتی ہے جس میں کہ آپ کی اقدار اور طویل المعیادی اہداف بھی شامل ہوتے ہیں۔" یہ آپ کے گزارے جانے والے ہر دن کو ایک سمت اور مقصد عطا کرتی ہے۔

چوتھے یہ کہ "یہ آپ کو آپ کے مختلف کرداروں کی شناخت کے ذریعے زندگی میں توازن بخشتی ہے۔" پھر آپ ہر ہفتے ان اہم کرداروں کے حوالے سے اہداف طے کرتے ہیں اور اپنے معمولات کو ترتیب دیتے ہیں۔

اور پانچویں یہ کہ "ہفتے وار" تنظیم آپ کو ایک بڑا تناظر دیتی ہے۔" (اور اس میں آپ ہر دن کو ضرورت کے مطابق ترتیب بھی دے سکتے ہیں (جس میں کہ آپ ایک دن کی تنگیوں سے بلند ہو کر سوچ سکتے ہیں۔ آپ اپنے اہم ترین کرداروں کو بھی دہراتے رہتے ہیں اور اس طرح آپ کے پیش نظر آپ کی گہری اقدار رہتی ہیں۔

ان پانچوں باتوں میں ایک عملی تعلق داری ہے اور وہ ہے تعلقات اور نتائج پر بنیادی توجہ اور وقت کی ثانوی اہمیت۔

دوسروں کو اختیارات سونپنا: P اور PC کو بڑھایئے

ہم جو کچھ بھی حاصل کرتے ہیں وہ اپنے اختیارات دوسروں کے ساتھ بانٹ کر کرتے ہیں۔ چاہے وہ وقت کے ساتھ کریں یا دوسرے لوگوں کے ساتھ۔ اگر ہم وقت کو اختیارات سونپیں تو ہم مستعدی کے حوالے سے سوچتے ہیں اور اگر ہم اختیارات لوگوں کو سونپیں تو پھر ہم اثریت کے حوالے سے سوچتے ہیں۔

بہت سے لوگ اختیارات اور ذمہ داریاں اس لیے دوسروں کو نہیں سونپتے کہ ان کا خیال ہوتا ہے کہ یہ سب کرنے میں بہت وقت لگتا ہے اور اتنی دیر میں وہ خود یہ ذمہ داریاں زیادہ بہتر طریقے سے انجام دے سکتے ہیں۔ لیکن اگر اختیارات اور ذمہ داریاں دوسروں کو مناسب اور پراثر طریقے سے سونپی جائیں تو یہ بہت زبردست عمل ہے، جس کے بہت اعلیٰ

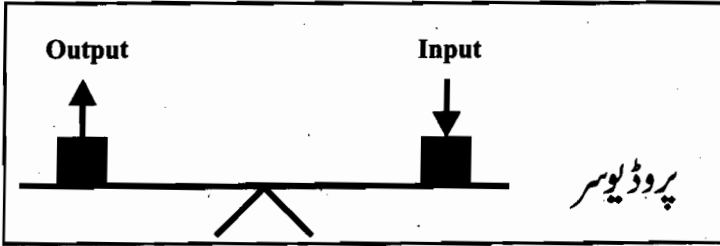
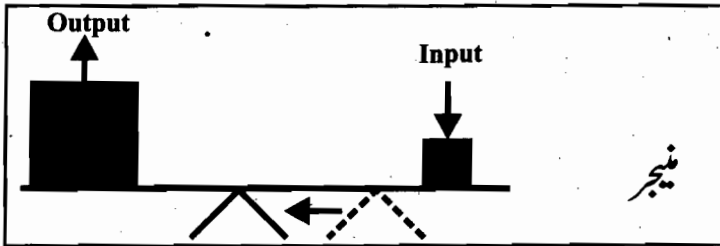
نتائج حاصل ہو سکتے ہیں۔

دوسرے باہنر اور قابل لوگوں کو ذمہ داریوں کی تفویض آپ کو اس اہل بناتی ہے کہ آپ اپنی توجہ دوسرے اہم اور اعلیٰ کاموں پر دے سکیں۔ دوسروں کے ساتھ اختیارات اور ذمہ داریاں بانٹنے کا مطلب ہے ترقی، افراد کی بھی اور اداروں کی بھی۔ آنجہانی جے سی پینی (J.C.Penny) کے بارے میں کہا گیا ہے ان کے بقول زندگی کا سب سے پر بصیرت فیصلہ انہوں نے یہ کیا کہ جب انہیں یہ احساس ہو گیا کہ وہ خود اب یہ کام مزید نہیں کر سکتے تو پھر انہوں نے اسے دوسروں کو "جانے دیا۔" بہت عرصہ پہلے ان کا یہ کیا گیا فیصلہ سینکڑوں نئے سٹوروں اور ہزاروں لوگوں کی ترقی کا باعث بنا۔

تفویض اختیارات میں چونکہ دوسرے لوگ بھی شامل ہوتے ہیں للذا یہ عوامی فتح کے زمرے میں آتی ہے اور اسے عادت نمبر4 میں شامل کیا جا سکتا ہے لیکن چونکہ فی الحال ہم ذاتی تنظیم کے اصولوں کی بات کر رہے ہیں اس لیے میں یہاں تفویض اختیارات کی بحث کو ذاتی تنظیم کے ہنر کے حوالے سے ہی لے رہا ہوں۔ دوسروں کو اختیارات سونپنا ہی ایک منیجر کو ایک خودمختار تخلیق کرنے والے اور نتائج پیدا کرنے والے انسان سے مختلف بناتا ہے۔

ایک پیداکار شخص (Producer) تمام وہ کام کرتا ہے کہ جن کو کرنے سے وہ مطلوبہ نتائج حاصل کر سکتا ہو۔ یعنی کہ سونے کے انڈے حاصل کر سکتا ہو، ماں کا گھر کے برتن دھونا، آرکیٹیکٹ کا عمارت کا ڈیزائن بنانا، سیکرٹری کا خطوط ٹائپ کرنا، یہ تمام لوگ پیداکار ہیں۔

لیکن جب کوئی شخص کام (سونے کے انڈے) دوسرے کے ساتھ یا سسٹم کے ساتھ مل کر یا ان کے ذریعے کرے تو ایسا شخص خودمختار منتظم یا منیجر بن جاتا ہے۔ ماں جو برتن دھونے کا کام اپنے ایک بچے کے سپرد کر سکتی ہے ایسی ہی منتظم ہے۔ آرکیٹیکٹ جو آرکیٹیکٹس کی ایک ٹیم بنا لیتا ہے اور ان کے کام کی نگرانی کرتے ہوئے ڈیزائن بنواتا ہے تو یہ ایسا ہی منیجر ہے اور سیکرٹری جو دوسرے کلرکوں کے سپروائزر کے طور پر کام کرتے ہوئے ان سے تسلی بخش کارکردگی حاصل کرتا ہے، یہ بھی ایسا ہی آفس منیجر ہے۔

ایک پیداکار شخص ایک گھنٹے کی کوشش لگانے کے بعد نتائج کا ایک یونٹ حاصل کرتا ہے اور سمجھتا ہے کہ اس نے بہت مستعدی سے کام کیا ہے۔

دوسری طرف ایک اچھا منیجر اسی ایک گھنٹے میں نتائج کے دس، پچاس یا سو یونٹ کام دوسروں کو تفویض کر کے حاصل کر سکتا ہے۔

منیجمنٹ بنیادی طور پر مرکز کو ادھر دھکیل دیتی ہے۔ تفویض موثر منیجمنٹ کی چابی ہے۔

Gofer Delegation

بنیادی طور پر دو طرح سے کام دوسروں کو سونپے جاتے ہیں: Delegation Gofer اور Stewardship Delegation۔ GD کا مطلب ہے "اِس کام کے لیے جاؤ، اُس کام کے لیے جاؤ، یہ کرو، وہ کرو اور مجھے تب بتاؤ جب کام مکمل ہو جائے۔" بہت سے محنت کش لوگوں کا تفویض کے بارے میں یہی زاویہ نظر ہے جنگل میں لکڑی کاٹنے والے مزدوروں کو ذہن میں لائیں۔ وہ پیداکار ہوتے ہیں۔ وہ آستینیں چڑھا کر اپنا کام مکمل کرتے ہیں۔ اگر ان کو ترقی دے کر سپروائزر یا منیجر بنا دیا جائے تو وہ تب بھی پیداکار کی طرح ہی سوچتے ہیں۔ ان کو یہ معلوم ہی نہیں ہوتا کہ دوسروں کو کام کس طرح تفویض کرنا ہے تاکہ وہ بھی کام کی ذمہ داری محسوس کرتے ہوئے اس کی تکمیل کریں، چونکہ ان کی ساری توجہ کا مرکز کام کی تکنیک پر ہوتا ہے،

لہٰذا وہ نتائج کے ذمہ دار بن جاتے ہیں۔

ایک مرتبہ میں GD میں بہت کھو گیا جب میں اپنی پوری فیملی کے ساتھ سمندر میں Water Sking کے لیے گیا ہوا تھا' میرا بیٹا زبردست سکینگ کرتا ہے وہ پانی میں تھا اور میں کشتی چلا رہا تھا۔ میں نے کیمرہ سانڈرا کو دیا تاکہ وہ کچھ تصویریں لے سکے۔

پہلے میں نے اسے کہا کہ وہ تصویریں ذرا سوچ سمجھ کر کھینچے اس لیے کہ ہمارے کیمرے کی فلم میں چند ہی تصویریں باقی رہ گئی تھیں۔ پھر مجھے احساس ہوا کہ وہ کیمرے سے زیادہ شناسا نہیں ہے' لہٰذا میں نے اسے مزید ہدایات دینی شروع کر دیں۔ میں نے اسے کہا کہ اس وقت تک انتظار کرو کہ جب تک سورج کشتی کے سامنے کی طرف نہ آ جائے۔ اور بیٹے کی تصویر اس وقت کھینچو جب وہ فلاں فلاں مخصوص کرتب کر رہا ہو' لیکن جیسے جیسے میں تصویروں کی کمی اور سانڈرا کی ناتجربہ کاری کے بارے میں زیادہ سوچتا' اسی قدر میں فکرمند ہوتا گیا حتیٰ کہ میں نے اس سے کہا "سنو سانڈرا' تم اسی وقت کیمرے کا بٹن دبانا جب میں تمہیں کہوں' ٹھیک ہے۔"

اور اگلے کئی منٹ میں نے یہی چیخ و پکار جاری رکھی "اب کھینچ لو' کھینچ لو' اب مت کھینچو' اب مت کھینچو!" مجھے یہ ڈر لگا ہوا تھا کہ اگر میں نے اس کو لمحہ بہ لمحہ اس کی حرکت کے لیے ہدایات نہ دیں تو وہ کام خراب کر دے گی۔

یہ حقیقی معنوں میں GD تھی' لمحہ بہ لمحہ نگرانی' بہت سے لوگ صرف اسی طرح تفویض کرنا جانتے ہیں لیکن دیکھنے کی بات یہ ہے کہ وہ اس طرح کی تفویض سے حاصل کیا کرتے ہیں اور یہ کہ اگر آپ نے تفویض کے بعد کام کرنے والوں کی ایک ایک حرکت کی نگرانی کرنی ہے تو آپ کتنے لوگوں کو دیکھ سکیں گے اور ان کے مینیجر بن سکیں گے؟

تفویض کرنے کا اس سے کہیں بہتر اور موثر طریقہ بھی موجود ہے اور اس کی بنیاد ایک زاویہ نظر پر ہے جو کہ خود آگاہی' تخیل' ضمیر اور دوسروں کی آزاد رائے اور خودمختاری کے اعتراف پر مشتمل ہے۔

Stewardship Delegation

SD کا مرکز طریقوں کی بجائے نتائج پر ہوتا ہے۔ یہ لوگوں کو طریقے چننے کی آزادی دیتا ہے اور ساتھ ہی ساتھ انہیں نتائج کا ذمہ دار بھی گردانتا ہے۔ شروع میں اس طرح کی تفویض پر زیادہ وقت لگتا ہے لیکن یہ وقت ضرور لگانا چاہیے۔ آپ مرکز کو ادھر دھکیل سکتے ہیں اور GD کے ذریعے آپ اپنی افادیت کئی گنا بڑھا سکتے ہیں۔

SD پانچ چیزوں کی واضح اور صاف سمجھداری اور باہمی ارادے کی پختگی پر مشتمل ہوتی ہے۔

متوقع نتائج: سب سے پہلے واضح انداز میں باہمی طور پر اس چیز کے بارے میں بالکل صحیح صحیح سمجھئے کہ آپ حاصل کیا کرنا چاہتے ہیں۔ "کیا" پر توجہ دیجئے نہ کہ "کس طرح" پر--- "نتائج" پر نہ کہ طریقوں پر۔ وقت صرف کیجئے اور صبر سے کام لیجئے۔ متوقع نتائج کے بارے میں سوچئے اور انہیں تصور کی آنکھ سے دیکھئے۔ اگلے بندے کو بھی دکھایئے اور اسے کہیں کہ وہ انہیں بیان کرے۔ متوقع نتائج کے بارے میں ایک بیان جاری کروائیں کہ وہ اس طرح کے ہونے چاہئیں اور یہ بھی کہ کب تک یہ حاصل ہو جانے چاہئیں۔

رہنمائی: ایسے پیمانوں کی شناخت کریں کہ جن میں وہ بندہ کام کرے گا۔ یہ کم از کم ہونے چاہیں تاکہ طریقوں کے بارے میں آزادی قائم رہے لیکن ساتھ ہی ساتھ انتہائی ضروری احتیاطیں ضرور بتا دینی چاہیں۔ آپ بہرحال یہ نہیں چاہتے کہ اگر بندہ نتائج حاصل کر رہا ہے تو وہ یہ سوچنا شروع کر دے کہ اب اس کے پاس مکمل آزادی ہے کہ وہ جو چاہے اور جس طرح چاہے کرے اور ایسے میں وہ آپ کی اقدار اور مرکزیت کو بھی پامال کر دے۔ یہ ساری تحریک کو ختم کر دے گا اور لوگ واپس اس بات کی طرف لوٹ جائیں گے "آپ بس مجھے یہ بتا دیں کہ آپ مجھ سے کیا کروانا چاہتے ہیں اور میں وہ کر دوں گا۔"

اگر آپ کو کام کی دشواریوں کا پتا ہے اور ایسی چیزوں کو جانتے ہیں کہ جن کے موجب یہ کام پایہ تکمیل کو نہیں پہنچ سکے گا تو ان کی شناخت کریں۔ ایمانداری اور وضاحت کے ساتھ دوسرے کو بتائیں کہ راستے میں کہاں دلدل ہے اور کہاں خطرناک جانور ملیں گے۔ آپ کو ہر روز پہیہ ایجاد کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔ لوگوں کو یہ موقع دیں کہ وہ آپ کی یا دوسروں کی غلطیوں سے سیکھ سکیں۔ ان کے لیے غلط راستوں کی نشاندہی کریں، ان کو خاص طور پر بتائیں کہ کیا نہیں کرنا لیکن ساتھ یہ نہ بتائیں کہ کیا کرنا ہے۔ نتائج کا ذمہ دار انہی کو ہی رہنے دیں۔ اب وہ رہنما اصولوں کے اندر رہتے ہوئے جو کچھ بھی ضروری سمجھتے ہیں، کریں۔

ذرائع: ایسے تمام ذرائع کی نشاندہی بھی ضروری ہے جو اگلا بندہ مطلوبہ نتائج حاصل کرنے کے لیے بروئے کار لا سکتا ہے۔ ان میں انسانی، معاشی اور اداراتی ذرائع شامل ہیں۔

محاسبہ: کارکردگی کو جانچنے کے لیے کچھ پیمانے ضرور مقرر کریں۔ تاکہ جب نتائج پیش کیے جائیں تو ان پیمانوں کے مطابق نتائج کو تولا جا سکے اور کارکردگی کے بارے میں رائے قائم کی جا سکے۔

نتائج: یہ بھی واضح کریں کہ جانچ کے اچھے یا برے ہونے کے نتیجے میں کیا ہو گا۔ نقد انعام، نفسیاتی حوصلہ افزائی، ترقی، انعام کی شکل میں دیئے جا سکتے ہیں لیکن یہ تمام چیزیں ادارے کے مشن میں گندھی ہوئی ہونی چاہیں۔

کچھ سال پہلے تفویض کے سلسلے میں مجھے اپنے ایک بیٹے کے ساتھ بہت دلچسپ تجربہ ہوا۔ ہماری فیملی میٹنگ ہو رہی تھی۔ ہمارے سامنے دیوار پر ہمارا مشن ٹنگا ہوا تھا۔ اس بات کو یقینی بنانے کے لیے کہ ہمارے پلان ہماری اقدار کے ہم آہنگ رہیں، سب لوگ موجود تھے۔

ہم نے ایک بڑے تختہ سیاہ پر اہداف لکھے یعنی وہ اہم چیزیں جو ہم کرنا چاہتے تھے اور پھر وہ کام لکھے جو ان اہداف کو پانے کے لیے ضروری تھے۔ اس کے بعد میں نے پوچھا کہ کون رضاکارانہ طور پر کیا ذمہ داری لے گا۔

"قرض کون ادا کرنا چاہے گا؟" میں نے پوچھا۔ میں نے دیکھا کہ صرف میرا ہاتھ ہی بلند ہوا۔ "بیمے کی قسط کون ادا کرے گا؟" اور "کھانے کی چیزیں کون خریدے گا؟ اور کار کا کون خیال رکھے گا۔" ایسے موقعوں پر ایسے سوالوں کا جواب صرف میں ہی دیتا ہوں۔

"نئے بے بی کو کون کھلائے پلائے گا؟" یہاں باقی لوگوں میں دلچسپی پیدا ہوئی، لیکن یہ کام کرنے کے لیے میری بیوی ہی مناسب اہلیت رکھتی تھی۔

ہم نے جیسے جیسے لسٹ کے باقی کاموں پر بات کی تو یہ واضح ہو تا گیا، ہم میاں بیوی ہی زیادہ تر کام کریں گے۔ جب سب لوگوں نے یہ محسوس کیا تو باقیوں نے بھی کچھ دوسرے کاموں میں دلچسپی دکھانی شروع کی۔

میرے سات سالہ بیٹے سٹیفن نے لان کی دیکھ بھال کی ذمہ داری لی۔ اس سے پہلے کہ میں یہ ذمہ داری اس کے سپرد کرتا، میں نے اس کی باقاعدہ ٹریننگ شروع کر دی۔ میں چاہتا تھا کہ اس کے ذہن میں اس ذمہ داری کے بارے میں واضح صورت ہو کہ ایک اچھا لان کیسا لگتا ہے اور اس کی دیکھ بھال کیسے کی جاتی ہے، لہٰذا میں اسے اپنے ہمسایوں کا لان دکھانے کے لیے لے گیا۔

"دیکھو بیٹا!" میں نے کہا "ہمارے ہمسایوں کا لان کتنا ہرا بھرا اور صاف ہے۔ یہی ہم چاہتے ہیں کہ ہمارا لان سرسبز اور صاف ہو۔ آؤ اب اپنا لان دیکھتے ہیں۔ دیکھو یہاں کتنے رنگوں کی چیزیں بکھری ہوئی ہیں؟ یہ ہرا بھرا نہیں۔ ہم چاہتے ہیں کہ ہمارا باغیچہ ہرا اور صاف ستھرا ہو۔ اب تم کس طرح اسے ہرا بھرا کرو گے، یہ تمہارے اوپر ہے۔ تمہیں پوری آزادی ہے کہ جیسے چاہو، یہ کام کرو سوائے اس کے کہ تم اس پر سبز رنگ کر دو۔ لیکن میں تمہیں یہ ضرور

بتاؤں گا کہ اگر میں تمہاری جگہ ہوتا اور مجھے یہ کام کرنا پڑتا تو میں یہ کیسے کرتا۔"

"آپ کیسے کرتے ابو۔"

"میں تو فوارہ استعمال کرتا، لیکن تم بالٹی بھی استعمال کر سکتے ہو۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا اصلی بات یہ ہے کہ لان سرسبز و شاداب ہو جائے، ٹھیک ہے؟"

"ٹھیک ہے۔"

"چلو اب صفائی کی بات کرتے ہیں۔ صفائی کا مطلب ہوتا ہے کہ بالکل کوئی گند نہ ہو۔ کاغذ، دھاگے، ہڈیاں، لکڑیاں اور ایسا دوسرا گند مند بالکل نہیں ہونا چاہیے، میں تمہیں بتاتا ہوں کہ صفائی کیسے کی جاتی ہے؟ اس طرح کرتے ہیں، آدھے لان کی صفائی کرتے ہیں اور پھر فرق دیکھتے ہیں۔"

ہم نے دو پلاسٹک کے تھیلے اٹھا لیے اور ایک طرف سے آدھے لان کی صفائی شروع کر دی۔ "اب اس طرف کو دیکھو اور دوسری طرف کو دیکھو، فرق محسوس ہوا، اسے صفائی کہتے ہیں۔"

"ٹھہریں۔" وہ چیخا۔ "مجھے اس جھاڑی کے پیچھے کچھ کاغذ نظر آ رہے ہیں۔"

"اوہ ہاں، میں نے یہ اخبار کا کاغذ نہیں دیکھا تھا، تمہاری نظر اچھی ہے بیٹے۔"

"اب اس سے پہلے کہ تم یہ ذمہ داری پوری طور پر لے لو، میں تمہیں چند ایک چیزیں مزید بتانا چاہتا ہوں، چونکہ جب تم یہ ذمہ داری اپنے سر لے لو گے تو پھر میں کچھ نہیں کروں گا۔ یہ تمہارا کام ہو گا۔ یہ کہلاتی ہے Stweardship۔ اس کا مطلب ہوتا ہے اعتماد کے ساتھ کام۔ مجھے اعتماد ہے کہ تم یہ کام ٹھیک طور پر کرو گے۔ اب کون تمہارا باس ہو گا؟"

"آپ ابو۔"

"نہیں، میں نہیں۔ تم باس ہو، اپنے باس تم خود ہی ہو گے۔ ماں باپ کا ہر وقت ڈانٹنا کیا تمہیں اچھا لگے گا۔"

"نہیں، مجھے اچھا نہیں لگتا۔"

"ہمیں بھی یہ اچھا نہیں لگتا۔ اس سے برے احساسات پیدا ہوتے ہیں۔ ہیں ناں، لہٰذا اپنے باس تم خود ہو گے۔ اچھا اب اندازہ لگاؤ کہ تمہارا مددگار کون ہو گا۔"

"کون ہو گا؟"

"میں ہوں گا اور تم میرے باس ہو گے۔" میں نے کہا۔

"میں آپ کا باس ہوں گا؟"

"ہاں بالکل، لیکن میں صرف محدود وقت میں تمہاری مدد کر سکوں گا۔ کبھی کبھار میں سفر پر ہوں گا لہٰذا تمہارا مددگار نہیں بھی ہو سکوں گا، لیکن جب میں یہاں ہوں تو پھر تم مجھے بتاؤ گے کہ میں کس طرح تمہاری مدد کر سکتا ہوں۔ میں وہ سب کچھ کرنے کے لیے تیار ہوں گا جو تم مجھ سے چاہو گے۔"

"ٹھیک ہے۔"

"اب یہ بتاؤ، تمہارا جج کون ہو گا؟"

"کون ہو گا؟"

"تم خود اپنے جج ہو گے۔"

"میں خود؟"

"بالکل درست، ہفتے میں دو بار ہم دونوں لان میں گھومیں گے اور تم مجھے پراگریس کے بارے میں بتایا کرنا، اور ہاں تمہارا خود کو جج کرنے کا معیار کیا ہو گا؟"

"سرسبز اور صاف۔"

"بالکل ٹھیک۔"

میں نے ان دونوں لفظوں پر اسے تقریباً دو ہفتے ٹریننگ دی۔ اس وقت تک کہ میں پُراعتماد نہیں ہو گیا کہ اب اس پر یہ ذمہ داری ڈالی جا سکتی ہے۔ آخرکار وہ اہم دن بھی آ گیا۔

"بیٹے، کیا یہ ہمارے درمیان معاہدہ ہے۔"

"جی، بالکل معاہدہ ہے۔"

"تمہیں کام کیا کرنا ہے؟"

"سرسبز اور صاف۔"

"سرسبز کا کیا مطلب ہے؟"

اس نے لان پر ایک نظر ڈالی جو کہ اب تھوڑا بہتر دکھائی دینے لگا تھا۔ پھر اس نے ہمسایوں کے لان کی طرف اشارہ کرتے ہوئے کہا "اس طرح کے رنگ کو سبز کہتے ہیں اور ہمارے لان کا بھی یہی رنگ ہو گا۔"

"اور صفائی کا کیا مطلب ہے؟"

"کہ کسی قسم کا گند نہ ہو۔"

"باس کون ہو گا؟"

"میں خود۔"

"تمہارا مددگار کون ہے؟"

"آپ ہیں، لیکن جب آپ کے پاس ٹائم ہو گا۔"

"جج کون ہے؟"

"میں خود ہوں۔ ہم ہفتے میں دو بار لان میں گھوما کریں گے اور میں آپ کو بتایا کروں گا کہ کام کیسا چل رہا ہے۔"

"اور ہم وہاں کیا دیکھا کریں گے؟"

"سرسبز اور صاف۔"

اس وقت میں نے کسی الاؤنس کا ذکر نہیں کیا، لیکن اس طرح کی تفویض میں کسی طرح کے الاؤنس کے وعدے میں کوئی حرج نہیں ہوتا۔

دو ہفتے اور دو لفظ۔ میرا خیال تھا کہ اب وہ تیار ہے۔

یہ ہفتے کا دن تھا اور اس نے کوئی کام نہ کیا۔ پھر اتوار کو بھی کوئی کام نہ ہوا۔ اسی طرح سوموار گزر گیا۔ منگل کو دفتر جاتے ہوئے میری نظر لان پر پڑی تو یہ مجھے پیلا پیلا اور بے توجہی کا شکار نظر آیا۔ جولائی کا سورج سر پر تھا اور لان کی حفاظت نہیں ہو رہی تھی "یقیناً وہ آج کام کرے گا۔" میں نے سوچا۔ ہفتے کو شاید اس لیے کام نہ ہوا کہ اسی دن تو معاہدہ ہوا تھا۔ اتوار کو چھٹی کا دن ہوتا ہے اور شاید اس نے کوئی دوسرے ضروری کام کرنے ہوں، لیکن سوموار کو اس نے کام کیوں نہیں کیا اور اب منگل ہے۔ یقیناً وہ آج کام شروع کر دے گا۔ یہ گرمیوں کے دن تھے اور اسے اور کیا کرنا ہوتا ہے؟

تمام دن میں نے بہ مشکل گھر واپس جانے کا انتظار کیا کہ دیکھ سکوں کہ اس نے کیا کام کیا ہے۔ میں جیسے ہی گھر کی طرف بڑھا، مجھے وہی تصویر نظر آئی جو میں صبح چھوڑ کر گیا تھا اور میرا بیٹا وہیں لان کے سامنے گلی میں کھیل رہا تھا۔

یہ ناقابل قبول تھا۔ دو ہفتے کی ٹریننگ اور تمام وعدے وعید کے بعد مجھے اس کی توقع نہیں تھی، اور مجھے بڑی مایوسی ہوئی۔ ہم نے اپنے لان پر بہت محنت کی تھی، پیسہ لگایا تھا اور ہمیں اس پر بڑا فخر تھا۔ اب اس کی دن بدن بگڑتی ہوئی حالت میرے لیے بڑے دکھ کا باعث تھی۔ اس کے علاوہ ہمارے پڑوسیوں کا لان بہت خوبصورت تھا اور اس کی بڑی باقاعدگی سے دیکھ بھال ہوتی تھی۔ مجھے اسے دیکھ دیکھ کر اور بھی شرمندگی ہوتی تھی۔

میں GD پر پلٹنے کے لیے تیار تھا "بیٹے، ادھر آؤ اور فوراً یہ گند اکٹھا کرو، وگرنہ!" مجھے معلوم تھا کہ اس طرح میں سونے کا انڈا حاصل کر سکتا تھا لیکن بطخ کا کیا بنے گا؟ اس کے اپنے

ساتھ کیے گئے وعدہ کا کیا ہوگا؟

یہ بہت سوچ کر میں نے ایک مصنوعی مسکراہٹ اپنائی اور اپنے بیٹے کی طرف دیکھ کر اسے اونچی آواز میں کہا "بچے کیا خیال ہے، تمہارا کام کیسا چل رہا ہے؟"

"بالکل ٹھیک۔" اس کا جواب آیا۔

"لان کا کیا حال ہے؟" مجھے معلوم تھا کہ جس لمحے میں نے اسے یہ پوچھا، میں نے اپنا وعدہ اس سے توڑ دیا تھا۔ ہم نے پراگریس کے بارے میں جاننا یوں طے نہیں کیا تھا۔

لہٰذا اسے بھی عہد توڑنے میں کوئی خفت نہیں ہوئی اور اس نے جواب دیا "بالکل ٹھیک ہے ابو۔"

میں اپنے ہونٹ کاٹ کر رہ گیا۔ رات کے کھانے تک جیسے تیسے میں نے انتظار کیا اور کھانے کے بعد کہا "چلو بیٹے جیسا کہ ہم نے طے کیا تھا، چلو چل کر لان میں گھوم کر دیکھتے ہیں اور تم مجھے پراگریس کے بارے میں آگاہ کرو کہ تمہاری نگرانی میں لان میں کیا ترقی ہو رہی ہے؟"

ہم جیسے ہی دروازے سے نکلے، اس کی ٹھوڑی کانپنے لگی۔ اس کی آنکھوں میں آنسو بھر گئے اور جب ہم لان کے وسط میں پہنچ گئے تو وہ تھرتھرانے لگا۔

"بڑا مشکل کام ہے ابو۔"

کیا مشکل ہے۔ میں نے دل میں سوچا تم نے تو ذرا سا کام بھی نہیں کیا، لیکن مجھے معلوم تھا کہ اصل مشکل کام کیا ہے۔ خود انتظامی اور اپنا ذمہ دار خود بننا۔ لہٰذا میں نے کہا "کیا کوئی ایسی چیز ہے کہ جس میں تمہاری مدد کر سکوں۔"

"کیا واقعی ابو آپ میری مدد کریں گے۔" اس نے جھینپتے ہوئے پوچھا۔

"ہمارا معاہدہ کیا تھا۔"

"آپ نے کہا تھا کہ اگر آپ کے پاس ٹائم ہوگا تو آپ میری مدد بھی کریں گے۔"

"ہاں تو اب میرے پاس وقت ہے۔"

وہ بھاگا بھاگا اندر گیا اور دو پلاسٹک کے تھیلے اٹھالیا اور ایک میرے سپرد کر دیا "کیا آپ وہ گند اکٹھا کریں گے۔" اس نے ہفتے کے روز ہونے والی تکے کبابوں کی پارٹی کے گند مند کی طرف اشارہ کرتے ہوئے کہا۔ "مجھے اس گند سے ابکائی آتی ہے۔"

میں نے وہ گند اٹھا دیا۔ میں نے بالکل وہی کیا جو مجھے وہ کہتا رہا۔ اور یہ وہ وقت تھا جب کہ اس نے یہ معاہدہ اپنے دل میں دستخط کیا۔ اس لمحے یہ لان "اس کا" ہوگیا، اس کی ذمہ

داری بن گئی۔

ان گرمیوں میں پھر صرف دو تین مرتبہ ہی اس نے مجھے دوبارہ مدد کے لیے کہا۔ اس نے لان کی بہت دیکھ بھال کی۔ اس نے مجھ سے زیادہ اسے سرسبز اور صاف رکھا حتیٰ کہ وہ اپنے دوسرے بہن بھائیوں کو چھوٹا سا کاغذ بھی لان میں پھینکنے پر ڈانٹ دیتا۔

بھروسہ ایک بہت اعلیٰ درجے کی انسانی تحریک اور جذبہ پیدا کرتا ہے۔ یہ لوگوں کی خوبیوں کو سامنے لاتا ہے لیکن اس کے لیے وقت اور صبر درکار ہوتا ہے اور اس کا یہ مطلب نہیں ہوتا کہ لوگوں کی ٹریننگ نہ کی جائے اور ان کی نشوونما نہ کی جائے بلکہ ان چیزوں پر اگر توجہ دی جائے تو لوگوں میں اعلیٰ اعتماد پیدا کرنے کی صلاحیت پیدا ہو جاتی ہے۔

میرا یہ یقین ہے کہ اگر SD صحیح طریقے سے کی جائے تو نہ صرف یہ کہ دونوں پارٹیاں اس سے فائدہ اٹھاتی ہیں بلکہ کام بھی زیادہ ہو جاتا ہے اور وقت بھی کم لگتا ہے۔ میرے خیال میں اگر کوئی فیملی منظم ہے اور اس میں انفرادی سطح پر موثر طریقے سے کام تفویض کرنے پر وقت صرف کیا جاتا ہے تو پھر یہ فیملی اپنا سارا کام یوں منظم کر سکتی ہے کہ خاندان کا ہر فرد روزانہ ایک گھنٹے میں سارا کام کر سکے لیکن اس کے لیے ہر کام خود کرنے کی بجائے تنظیم کرنے کی اندرونی خواہش کا ہونا ضروری ہے اور توجہ کا مرکز اثریت ہونا چاہیے نہ کہ مستعدی۔

یقیناً آپ ایک بچے کی نسبت کمرے کی دیکھ بھال زیادہ بہتر طریقے سے کر سکتے ہیں لیکن یہ بھی تو ضروری ہے کہ آپ بچے کو یہ کام سکھلائیں۔ یقیناً اس میں وقت لگتا ہے۔ آپ کو بچے کی تربیت اور نشوونما پر محنت کرنی پڑتی ہے لیکن یہ محنت آنے والے وقت کے لیے کس قدر اہم ہے اور آپ کے لیے بھی مستقبل میں یہ کتنی آسانیاں پیدا کرے گی۔

یہ سوچ تفویض کے بارے میں ایک بالکل نئے زاویہ نظر کو جنم دیتی ہے اور دراصل یہ تعلقات کی نوعیت ہی کو تبدیل کر دیتی ہے۔ Steward خود اپنا باس بن جاتا ہے اور اپنے ضمیر کے ماتحت کام کرتا ہے اور ضمیر میں نتائج کی خواہشمندی اور ارادہ موجود ہوتا ہے اور اس میں تخلیقی قوتیں بیدار ہوتی ہیں اور پھر مطلوبہ نتائج حاصل کرنے کے لیے درست اصولوں کے ساتھ ہم آہنگ ہو کر تمام وہ کام کیے جاتے ہیں جو ضروری ہوتے ہیں۔

SD میں استعمال ہونے والے اصول درست اور قابل عمل ہوتے ہیں اور انہیں کوئی بھی شخص کسی طرح کی بھی صورت حال میں استعمال میں لا سکتا ہے۔ نو آموز لوگوں کے لیے نتائج کے اہداف ذرا ہلکے رکھنے پڑتے ہیں، رہنمائی زیادہ کرنی پڑتی ہے، ذرائع زیادہ اکٹھے کرنے پڑتے ہیں۔ وقتاً فوقتاً کام کی پراگریس کے بارے میں معلوم کرتے رہنا پڑتا ہے اور کم مدت میں

حاصل ہونے والے نتائج والے کام کروانے پڑتے ہیں۔ اور آزمودہ کار لوگوں کو بڑے چیلنج دیئے جا سکتے ہیں۔ ان کو زیادہ رہنمائی کی بھی ضرورت نہیں ہوتی، زیادہ پوچھ گچھ نہیں کرنی پڑتی اور پراگرس ماپنے کے لیے بھی بہت زیادہ پیمانوں کی ضرورت نہیں ہوتی۔

موثر تفویض شاید موثر مینجمنٹ کی بہترین نشاندہی کرتی ہے۔ اس لیے کہ موثر تفویض ذاتی اور ادارتی نشوونما کے لیے بنیادی اہمیت رکھتی ہے۔

دوسرے چوتھائی کا زاویہ نظر

ذاتی یا دوسروں کی موثر مینجمنٹ کی چابی تفویض میں ہے اور یہ نہ تو کسی تکنیک میں اور نہ کسی بیرونی عنصر میں ملتی ہے۔ یہ اندرونی طور پر ہوتی ہے۔ یہ دوسرے چوتھائی کے زاویہ نظر میں ہوتی ہے جو کہ آپ کو اس قابل بناتا ہے کہ آپ چیزوں کو اہمیت کے حوالے سے دیکھ سکیں نہ کہ ان کے فوری پن کے حوالے سے۔

آپ جیسے جیسے دوسرے چوتھائی کے زاویہ نظر پر محنت کر کے اسے اپنائیں گے، ویسے ویسے آپ میں یہ قابلیت پیدا ہوگی کہ آپ اپنے ہفتے کو منظم کر سکیں اور اپنی گہری ترجیحات پر مبنی پلان پر عمل پیرا ہو سکیں۔ جو کہیں وہ کر سکیں، اپنی زندگی کی موثر مینجمنٹ کے لیے آپ کسی دوسرے شخص پر یا کسی اور چیز پر انحصار نہیں کریں گے۔

دلچسپی کی بات یہ ہے کہ دوسرے چوتھائی میں ساتوں عادات موجود ہیں۔ ان میں سے ہر ایک انتہائی اہم چیزوں سے متعلق ہے اور اگر اسے تواتر سے کیا جائے تو یہ ہماری زندگیوں میں زبردست مثبت تبدیلی پیدا کرتی ہیں۔

عملی مشورے

1. کسی ایسے دوسرے چوتھائی کے کام کی شناخت کریں جسے آپ نے اب تک نظرانداز کر رکھا تھا۔ ایسا کام کہ جسے اگر ٹھیک طریقے سے کیا جائے تو آپ کی زندگی میں زبردست تبدیلی آ سکتی ہے۔ یہ تبدیلی ذاتی سطح پر بھی ہو سکتی ہے اور پیشہ ورانہ زندگی میں بھی۔ اسے لکھ لیں اور اس پر عمل پیرا ہونے کا تہیہ کر لیں۔
2. وقت کی مینجمنٹ کا چارٹ بنائیں اور اس بات کا تخمینہ لگائیں کہ ہر چوتھائی میں آپ کتنا وقت صرف کر رہے ہیں۔ پھر تین دن تک ہر پندرہ منٹ کے بعد لکھ لیں کہ آپ نے

یہ وقت کس چوتھائی کے مطابق گزارہ۔ پھر یہ دیکھیں کہ کیا آپ کا تخمینہ ٹھیک تھا؟ جس طریقے سے آپ اپنا وقت گزارتے ہیں، کیا آپ اس سے مطمئن ہیں یا پھر آپ کو کچھ تبدیل کرنے کی ضرورت ہے۔

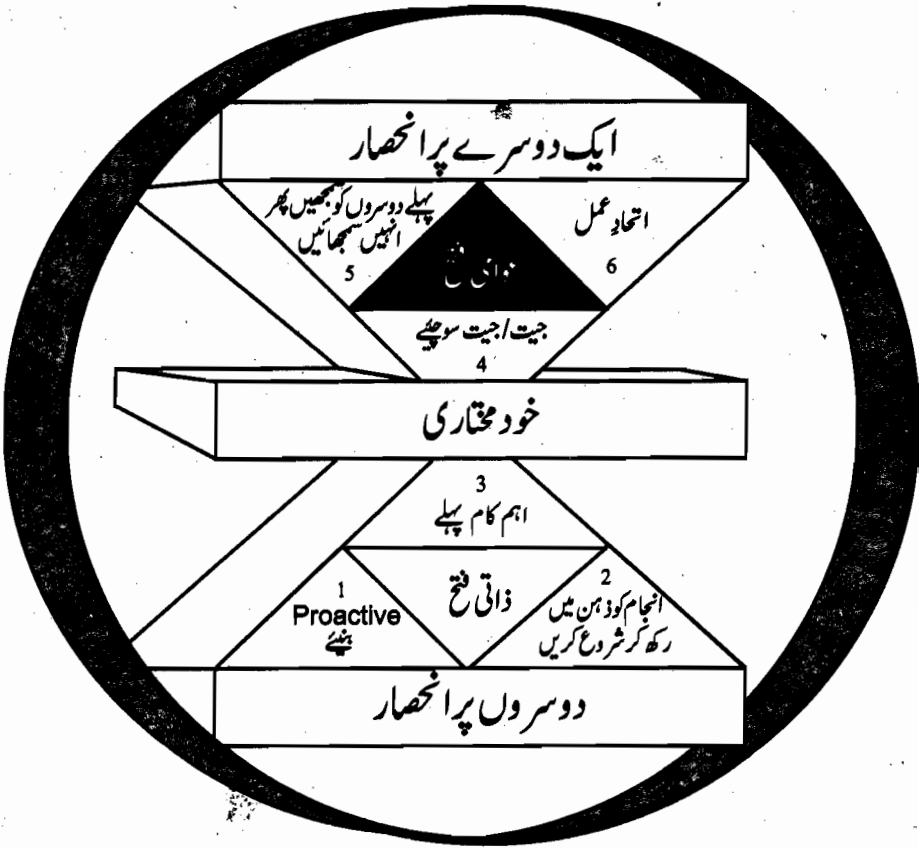
3 ایسی ذمہ داریوں کی ایک فہرست بنائیں جو آپ تفویض کر سکتے ہیں اور ان لوگوں کی فہرست بھی بنائیں جنہیں یہ تفویض کی جا سکتی ہیں۔ یا ان لوگوں کو مناسب تربیت کے بعد یہ سونپی جا سکتی ہیں۔ اس بات کا فیصلہ کریں کہ تفویض یا تفویض سے پہلے ٹریننگ کہاں سے شروع کی جائے۔

4 اپنے اگلے ہفتے کی تنظیم کریں۔ ہفتے کے لیے اپنے اہداف اور کردار لکھنے سے شروع کریں اور پھر اہداف کو حاصل کرنے کے لیے مخصوص عملی پلان لکھیں، پھر ہفتے کے آخر میں یہ دیکھیں، آپ کا پلان کس قدر آپ کی گہری اقدار کا ترجمان تھا اور اس نے کس قدر آپ کے مقاصد کو آپ کے معمولات میں ڈھالا اور کس حد تک آپ نے اپنے مقاصد اور اقدار کے مطابق اپنے تشخص کو برقرار رکھا۔

5 ہفتہ وار بنیاد پر اپنی تنظیم کرنے کا تہیہ کرلیں اور کچھ وقت اس تنظیم کے لیے مخصوص کریں۔

6 اپنی موجودہ پلاننگ کو چوتھے مرحلے کے مطابق بنائیں اور اس کے لیے درکار پلاننگ کرنے کے ہتھیار یا تو تبدیل کریں یا حاصل کریں۔

تیسرا حصہ

عوامی فتح

باہمی انحصار کے زاویہ ہائے نظر

There can be no friendship whithout confidence,
and no confidence without integrity.

Samuel Johnson

عوامی فتح کے حصول سے پہلے یہ بات یاد رکھنے کی ہے کہ پر اثر باہمی انحصار کی تعمیر صرف سچی خودانحصاری کی بنیاد پر ہی کھڑی ہو سکتی ہے۔ ذاتی فتح عوامی فتح سے پہلے آتی ہے۔ کیلکلس سے پہلے الجبرا آتا ہے۔

اگر ہم پیچھے مڑ کر دیکھیں اور اس بات کا اندازہ لگائیں کہ ہم اپنے تعلقات میں کہاں تھے اور کہاں ہیں اور کہاں جا رہے ہیں تو ہم واضح انداز میں یہ دیکھ سکتے ہیں کہ ہم جہاں ہیں وہاں نہیں پہنچ سکتے تھے، اگر ہم یہ راستہ اختیار نہ کرتے۔ اس کے علاوہ کوئی سڑک، کوئی شارٹ کٹ، ہمیں یہاں نہیں پہنچا سکتا تھا۔ ہم اس جگہ کسی پیراشوٹ کی مدد سے وارد نہیں ہو سکتے تھے۔ آگے کا راستہ لوگوں کے ٹوٹے ہوئے تعلقات کی کرچیوں سے اٹا پڑا ہے۔ ان لوگوں نے موثر تعلقات ایک ہی جست میں حاصل کرنے کی کوشش کی۔ بغیر بالغ نظری اور کردار کی مضبوطی کے۔ ان چیزوں کے بغیر تعلقات برقرار نہیں رکھے جا سکتے۔

آپ بغیر اس سڑک پر سفر کیے یہ سب حاصل نہیں کر سکتے۔ اگر آپ نے پہلے خود اپنے ساتھ کامیاب ہونے کے لیے محنت نہیں کی اور یہ قیمت نہیں چکائی تو پھر آپ دوسروں کے ساتھ کامیاب نہیں ہو سکتے۔

کچھ سال پہلے میں Oregon Coast میں ایک سیمینار دے رہا تھا۔ سیمینار کے دوران

ایک بندہ میرے پاس آیا اور بولا "سٹیفن، تمہیں معلوم ہے کہ میں ایسے سیمیناروں میں آنا بالکل پسند نہیں کرتا؟" اس شخص نے فوراً میری توجہ حاصل کی۔

"یہاں پر موجود ہر شخص کو دیکھو۔" وہ بولتا گیا۔ "کھڑکی سے باہر خوبصورت ساحل سمندر کی طرف دیکھو اور تمام دلچسپ چیزوں کی طرف دیکھو جو ہمارے چاروں طرف ہو رہی ہیں اور میں یہاں فکرمند اور پریشان بیٹھا ہوں اس لیے کہ مجھے معلوم ہے کہ آج رات کو جب میری بیوی کا فون آئے گا تو وہ میرے ساتھ جھگڑا کرے گی، مجھے کوسے گی اور میرے خوب لتے لے گی۔"

"میں جب بھی اس سے دور ہوتا ہوں تو وہ مجھے تھرڈ ڈگری ٹارچر دیتی ہے۔ میں نے ناشتہ کہاں کیا؟ وہاں اور کون کون تھا؟ کیا تمام صبح میں میٹنگز کرتا رہا؟ دوپہر کے کھانے کے لیے میں کب رکا؟ اور لنچ میں میں نے کیا کھایا؟ سہ پہر کیسے گزاری؟ شام کو تفریح کے لیے کیا کیا؟ میرے ساتھ کون تھا؟ اور ہم نے کیا گفتگو کی؟"

"اور جو بات وہ ہمیشہ جاننا چاہتی ہے، لیکن کبھی کہتی نہیں وہ یہ ہے کہ میرے تمام جوابات کی تصدیق وہ کس سے کر سکتی ہے۔ میں جب بھی دوسری جگہ ہوتا ہوں تو وہ میرے بارے میں ایک ایک چیز جاننا چاہتی ہے اور مجھے کچوکے دیتی ہے اور اس وجہ سے میرے سارے کام کا مزہ ہی ختم ہو جاتا ہے۔ اب بھی یہ ہو رہا ہے۔ میں تمہارا سیمینار بالکل انجوائے نہیں کر رہا۔"

وہ واقعی مجھے بہت زیادہ پریشان حال لگا۔ ہم نے تھوڑی دیر گفتگو کی اور پھر اس نے بہت دلچسپ فقرہ کہا "میرا خیال ہے اسے تمام سوال معلوم ہیں۔" اس نے قدرے شرمندگی سے کہا "اصل میں ایسا پوچھنے کے لیے ہی ایک سیمینار تھا جب ہماری ملاقات ہوئی تھی۔۔۔ اور اس وقت میں کسی اور سے شادی شدہ تھا!"

میں نے اس فقرے کے مضمرات پر غور کرنے کے بعد کہا "تم فوری حل چاہتے ہو، ہے ناں؟"

"کیا مطلب؟" وہ بولا۔

"تم چاہتے ہو پیچ کس لے کر اپنی بیوی کا دماغ کھولو اور اس کے رویے کو ٹھیک کرنے کے لیے نئے کنکشن لگا دو۔ ایسا ہی ہے ناں۔"

"یقیناً میں چاہتا ہوں کہ وہ تبدیل ہو جائے لیکن" وہ فوراً بولا "میں نہیں سمجھتا کہ یہ مناسب ہے کہ وہ ہر وقت مجھ پر اسی طرح ظلم ڈھاتی رہے۔"

"میرے دوست!" میں نے کہا "تمہارے مسائل کا حل صرف کہنے سے نہیں ہو سکتا۔ تم جو چاہتے ہو، تمہارا رویہ اسی کے خلاف ہے۔"

یہاں ہم ایک انتہائی بنیادی اور ڈرامائی زاویہ نظر کی تبدیلی کی بات کر رہے ہیں۔ آپ اپنے سوشل تعلقات کو ہو سکتا ہے کہ شخصیت بہتر بنانے کی تکنیکوں کی لیپا پوتی سے چکنا بنا سکیں۔ لیکن اس عمل میں ممکن ہے کہ آپ اپنے کردار کی بنیاد کو مسمار کر دیں۔ جڑوں کے بغیر آپ پھل حاصل نہیں کر سکتے۔ یہ تواتر کا اصول ہے: پہلے ذاتی سطح پر فتح اور پھر عوامی فتح۔ اپنے اوپر عبور اور اپنی تنظیم ہی دراصل دوسروں کے ساتھ اچھے تعلقات کی بنیاد فراہم کرتے ہیں۔

کچھ لوگ کہتے ہیں کہ دوسروں کو پسند کرنے کے لیے پہلے خود اپنے آپ کو پسند کرنا ضروری ہے۔ میرے خیال میں اس بات میں وزن تو ہے لیکن اگر آپ خود کو جانتے ہی نہیں، اپنے اوپر کنٹرول ہی نہیں رکھتے، آپ کو اپنے اوپر عبور ہی نہیں ہے تو پھر اپنے آپ کو پسند کرنا بہت مشکل کام ہے۔ سوائے اس کے کہ وقتی طور پر اور سطحی انداز میں آپ یہ کر سکیں۔

اصل عزتِ نفس اپنے اوپر عبور حاصل کرنے سے سچی خودانحصاری سے حاصل ہوتی ہے۔ عادت نمبر1، 2 اور 3 کا یہی مرکز ہے۔ خودانحصاری ایک معرکہ ہے جبکہ باہمی انحصار ایک ایسی چوائس ہے کہ جو صرف خودمختار لوگ ہی کر سکتے ہیں۔ جب تک کہ ہم سچی خودمختاری حاصل کرنے کے لیے تیار نہیں، اس وقت تک انسانی تعلقات میں ترقی حاصل کرنے کے جوہر کی خواہش حماقت ہے۔ ممکن ہے کہ ہم کوشش کریں اور یہ بھی ممکن ہے کہ موافق حالات میں ہمیں تھوڑی بہت کامیابی بھی حاصل ہو لیکن جب ناموافق حالات آئیں گے۔ اور وہ ضرور آئیں گے تو ہمارے پاس وہ بنیاد ہی نہیں ہوگی کہ جو چیزوں کو مجتمع رکھ سکے۔

سب سے اہم چیز جو ہم اپنے تعلقات کو دے سکتے ہیں، وہ نہ تو وہ ہے جو ہم کہتے ہیں اور نہ وہ ہے جو ہم کرتے ہیں۔ تعلقات کے لیے سب سے اہم ہم خود ہیں جو ہم ہیں اور اگر ہمارے الفاظ یا ہمارے کام ہمارے سچے اندر (کردار کی اخلاقیات) کی بجائے سطحی انسانی تعلقات کی تکنیکوں سے اخذ شدہ ہوں (شخصیت کی اخلاقیات) تو لوگ ہمارے دوہرے پن کو بھانپ لیں گے۔ اور ہم موثر باہمی انحصار کے لیے درکار بنیاد نہ تو تخلیق کر سکیں گے اور نہ اسے برقرار رکھ سکیں گے۔

وہ تکنیکیں جو واقعی انسانی تعلقات کو بہتر بناتی ہیں۔ وہ ہوتی ہیں جو ایک قدرتی انداز میں ایک سچے خودمختار کردار کا حصہ ہوتی ہیں، لہٰذا تعلقات کی تعمیر کا سب سے اہم نقطہ آغاز خود ہمارے اندر ہوتا ہے۔ ہمارے اپنے اثر کے دائرے کے اندر ہوتا ہے اور ہمارے کردار میں

ہوتا ہے۔ ہم جیسے ہی خودمختار بنتے ہیں، یعنی پیداکار بنتے ہیں، درست اصولوں کو اپناتے ہیں، اقدار پر مبنی تنظیم کرتے ہیں اور اپنی ترجیحات کے مطابق ایک وقار کے ساتھ کام کرتے ہیں، تبھی ہم باہمی انحصار کا چناؤ کرنے کے قابل ہوتے ہیں۔ یعنی دوسروں کے ساتھ سچے، گہرے، دیرپا اور اچھے نتائج پیدا کرنے والے تعلقات بنا اور نبھا سکتے ہیں۔

ہم جیسے جیسے اپنے سامنے کے منظر پر نظر ڈالیں گے تو ہمیں اندازہ ہوگا کہ ہم بالکل ایک نئی دنیا میں داخل ہو رہے ہیں۔ باہمی انحصار ہمارے لیے ممکنات کی ایک نئی سرزمین کا در وا کر دیتا ہے۔ ایک ایسی نئی دنیا جس میں گہرے، بھرپور اور بامعنی تعلقات بنتے ہیں۔ ایسے تعلقات جو بے انتہا مثبت نتائج پیدا کرتے ہیں، جو ایک دوسرے کی خدمت کرتے ہیں، جو مددگار ہوتے ہیں، جن سے انسان سیکھتا ہے اور اس کی نشوونما ہوتی ہے لیکن ساتھ ہی ساتھ اسی میں سب سے زیادہ درد، مایوسی اور خوشی اور کامیابی کی راہ میں رکاوٹیں بھی ملتی ہیں اور ہم اس درد سے خوب آشنا ہیں اس لیے کہ یہ بہت تیز درد ہوتا ہے۔

ہم اکثر سالہا سال اپنی نظر کے فقدان اور اپنی زندگیوں میں لیڈرشپ اور مینجمنٹ کے فقدان کے پرانے درد میں مبتلا رہتے ہیں۔ ہم کبھی کبھار ایک مبہم سی بے چینی اور بے آرامی محسوس کرتے ہیں اور اسے ختم کرنے کے لیے وقتی طور پر ہی سہی اقدامات بھی کرتے ہیں لیکن چونکہ درد پرانا ہوتا ہے لہٰذا ہم اس کے عادی ہو جاتے ہیں اور اس کے ساتھ رہنا سیکھ لیتے ہیں۔

لیکن جب دوسرے کے ساتھ تعلقات میں ہمیں مسائل پیدا ہوتے ہیں تو پھر ہمیں شدید درد کا احساس ہوتا ہے۔ یہ اکثر بہت شدید ہوتا ہے اور ہم اسے ختم کرنا چاہتے ہیں۔

تب ہم ان ظاہری تکلیفوں کو فوری حل کے نسخوں سے رفع کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ شخصیت کی اخلاقیات کی مرہم پٹی سے۔ ہم یہ نہیں سمجھتے کہ یہ شدید درد دراصل گہرے اور پرانے مسائل کا شاخسانہ ہے اور جب تک ہم علامتوں کے علاج کی بجائے اصل مسئلے کا علاج نہیں کریں گے اس وقت تک ہماری تمام کوششوں کا نتیجہ الٹ ہی نکلتا رہے گا اور ہم اس مسئلے کو مزید چھپاتے چلے جائیں گے۔

اب جبکہ ہم دوسروں کے ساتھ موثر تعلقات کی بات کر رہے ہیں تو آیئے اپنی اثریت کی پرانی تعریف کی طرف چلتے ہیں۔ ہم نے کہا تھا کہ دراصل یہ PC / P توازن ہے۔ بطخ اور سونے کے انڈے والی کہانی کا بنیادی تصور۔

باہمی انحصار کی صورت حال میں اثریت ہی سونے کے انڈے ہوتے ہیں۔ ایک

زبردست اتحادِ عمل۔ وہ نتائج جو دوسروں کے ساتھ کھلے ابلاغ اور مثبت تعلقات کے نتیجے میں تخلیق پاتے ہیں اور ان سونے کے انڈوں کو باقاعدگی کے ساتھ حاصل کرنے کے لیے ضروری ہے کہ ہم بطخ کی دیکھ بھال کریں۔ ہمیں ان تعلقات کی تخلیق اور دیکھ بھال کرنے کی ضرورت ہے جو ان نتائج کو حقیقت کا روپ دیتے ہیں۔

لہٰذا اس سے پہلے کہ ہم اپنی بازیافت کے مراحل سے نکلیں اور عادات نمبر4، 5 اور 6 کی طرف عازم سفر ہوں۔ میں آپ کو باہمی انحصار کی حقیقت کے مطابق تعلقات اور P / PC توازن کے متعلق ایک بہت طاقتور استعارے کے بارے میں بتانا چاہتا ہوں۔ میرے نزدیک اس سلسلے میں یہ بہت مضبوط استعارہ ہے۔

جذباتی بینک اکاؤنٹ

ہم سب کو معلوم ہے کہ بینک اکاؤنٹ کیا ہوتا ہے۔ ہم بینک اکاؤنٹ میں پیسے جمع کرواتے ہیں اور انہیں وہاں جمع ہونے دیتے ہیں تاکہ بوقت ضرورت رقم نکلوائی جا سکے۔ "جذباتی بینک اکاؤنٹ" ایک استعارہ ہے، جو ہمیں یہ بتاتا ہے کہ تعلقات میں کس قدر اعتماد جمع ہو چکا ہے۔ یہ آپ کا دوسرے انسان کے ساتھ حفاظت کا احساس ہے اگر میں آپ کے ساتھ جذباتی بینک اکاؤنٹ میں ایمانداری، خوش اخلاقی، خوش دلی اور وعدوں کی پابندی جمع کرواتا رہوں تو میں ایک سرمایہ جمع کر لوں گا۔ آپ کا میرے اوپر اعتماد بہت بڑھ جائے گا اور میں اس اعتماد کا جب چاہے فائدہ اٹھا سکتا ہوں۔ کئی مرتبہ میں غلطیاں بھی کر سکوں گا لیکن میرے جذباتی اکاؤنٹ میں اعتماد کا جو لیول ہوگا وہ اس کا مداوا کر لے گا۔ میرا ابلاغ اگر آپ کے ساتھ بہت واضح نہیں بھی ہوگا تب بھی آپ میرا مطلب سمجھ جائیں گے۔ آپ مجھے غیر واضح الفاظ کی سزا نہیں دیں گے بلکہ اگر میرا آپ کے ساتھ اعتماد کا لیول اونچا ہوگا تو پھر ہمارے درمیان ابلاغ آسان، فوری اور موثر ہوگا۔

لیکن دوسری طرف اگر میری عادت بداخلاقی کی ہے، میں آپ کی عزت نہیں کرتا، آپ کو بلاوجہ ٹوکتا رہتا ہوں، غیر ضروری طور پر غصہ دکھاتا ہوں، آپ کو نظر انداز کرتا ہوں، سطحی ہو جاتا ہوں، آپ کے اعتماد کو ٹھیس پہنچاتا ہوں، آپ کو ڈراتا دھمکاتا ہوں اور آپ کی زندگی میں ایک بے رحم خدا بن جاتا ہوں تو پھر میں اپنے "جذباتی بینک اکاؤنٹ" میں قرضے پر چل رہا ہوں گا۔ اعتماد کا لیول بہت گھٹ جائے گا اور میرے پاس کیا لچک کی گنجائش رہے گی؟ کچھ بھی نہیں۔ میں بارودی سرنگوں پر چل رہا ہوں گا۔ مجھے اپنی ہر کہی جانے والی بات کے بارے میں بہت محتاط

ہونا پڑے گا۔ ناپ تول کر بولنا پڑے گا۔ ہر وقت ذہنی دباؤ میں رہنا پڑے گا۔ اپنی پشت محفوظ کرنی پڑے گی، سیاست کرنی پڑے گی۔ بہت سے ادارے ایسی باتوں سے بھرے پڑے ہوتے ہیں۔ بہت سے خاندانوں میں یہ باتیں چل رہی ہوتی ہیں اور بہت سی شادیوں میں یہ سب ہو رہا ہوتا ہے۔

اگر اعتماد کا خاص لیول اپنے اکاؤنٹ میں جمع نہ رکھا جائے تو پھر شادیاں تباہ ہو جاتی ہیں۔ بجائے بغیر کہے سمجھ جانے کے صورت ایسی ہو جاتی ہے کہ جس میں دونوں فریق ایک دوسرے کو برداشت کر رہے ہوتے ہیں۔ ایسی صورت حال کہ جس میں دونوں لوگ اپنے اپنے اسٹائل کے مطابق زندگی گزار رہے ہوتے ہیں اور ایک دوسرے کو برائے نام عزت دیتے ہیں۔ تعلق اس سے زیادہ خراب ہو کر لڑائی جھگڑے تک بھی پہنچ سکتا ہے۔ ایسے میں پھر بدزبانی کی جاتی ہے، دروازے زور زور سے پٹکے جاتے ہیں، بات چیت بند ہو جاتی ہے۔ جذباتی لاتعلقی پیدا ہوتی ہے اور خود پر رحم کھایا جاتا ہے۔ یہ سب پھر گھر میں ایک سرد جنگ پر منتج ہوتا ہے اور پھر تعلق محض بچوں کی وجہ سے، سیکس کی وجہ سے، معاشرتی دباؤ کی وجہ سے یا پھر اپنی ساکھ برقرار رکھنے کی وجہ سے جاری رہتا ہے یا پھر یہ سب کھلی جنگ کی صورت اختیار کر لیتا ہے جو کہ عدالتوں میں لڑی جاتی ہے۔ زخم خوردہ انائیں سالہا سال آپس میں لڑتی رہتی ہیں اور لوگ اپنے پرانے ساتھی کے گناہوں کا اعتراف کرتے رہتے ہیں۔

اور یہ ان دو لوگوں کے درمیان ہوتا ہے جو کہ دنیا کے سب سے زیادہ قریبی، گہرے، خوبصورت، اطمینان بخش اور تخلیقی رشتے میں منسلک ہوتے ہیں۔ P / PC کا لائٹ ہاؤس موجود ہوتا ہے، ہم یا تو اس سے ٹکرا کر خود ٹوٹ پھوٹ سکتے ہیں اور یا پھر اس کی روشنی کو رہنمائی کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔

ہمارے زیادہ مستقل رشتے، مثلاً شادی کے لیے اکاؤنٹ میں زیادہ اور مسلسل اعتماد جمع کروانے کی ضرورت ہوتی ہے۔ مستقل توقعات کے زیر اثر اکاؤنٹ میں کمی واقع ہوتی رہتی ہے۔ اگر آپ کو اچانک کئی سال کے بعد اپنے سکول کا کوئی قریبی دوست مل جائے تو آپ اس کے ساتھ وہیں سے اپنا تعلق شروع کر سکتے ہیں جہاں آپ نے چھوڑا تھا اس لیے کہ آپ کے اکاؤنٹ میں پہلے سے جمع شدہ کافی اعتماد پڑا ہوتا ہے۔ لیکن جن لوگوں کو آپ مستقل ملتے رہتے ہیں، ان کے ساتھ اپنے اکاؤنٹ میں آپ کو مستقل اعتماد جمع کرواتے رہنا پڑتا ہے۔ بعض اوقات روزمرہ میں اپنے ساتھ رہنے والے لوگوں کے اکاؤنٹس میں سے اچانک خودبخود بڑی رقم نکل جاتی ہے اور آپ کو پتا بھی نہیں چلتا۔ ایسا خاص طور پر نوجوان لوگوں کے سلسلے میں

ہوتا ہے۔

تصور کیجئے، آپ کا ایک سترہ اٹھارہ سال کا بیٹا ہے، اس کے ساتھ آپ کی گفتگو اکثر اس طرح کی ہوتی ہے "اپنا کمرہ صاف کرو، قمیص کے بٹن بند کرو، ریڈیو آہستہ کرو، بال کٹواؤ، گند باہر پھینک آؤ۔" اس طرح کی گفتگو چلتی ہی رہتی ہے اور نتیجتاً جمع پونجی سے کہیں زیادہ "رقم" اکاؤنٹ سے نکلوالی جاتی ہے۔

اب ذرا سوچیں آپ کا یہی بیٹا کچھ ایسے فیصلے کرنے جا رہا ہے جن کا اس کی باقی زندگی پر گہرا اثر پڑے گا لیکن آپ باپ بیٹوں میں اعتماد کا لیول اس قدر گر چکا ہے اور ابلاغ اس قدر بند ہو چکا ہے، مکینیکل ہو چکا ہے اور اس قدر غیر اطمینان بخش ہو چکا ہے کہ وہ آپ کی نصیحت سننے کے لیے تیار ہی نہیں ہے۔ ہو سکتا ہے کہ آپ کے پاس بہت مفید نصیحت دینے کے لیے بہت بصیرت بھی ہو اور علم بھی ہو لیکن چونکہ اکاؤنٹ میں سے اس قدر نکلوایا جا چکا ہے کہ وہ آپ کی نصیحت سنے بغیر جذبات کے زیرِ اثر فوری نتائج حاصل کرنے کے لیے غلط فیصلہ کر لے گا اور ممکن ہے کہ اس کے اس فیصلے کا نتیجہ بہت منفی صورت میں نکلے۔

ان نازک اُمور پر بات کرنے کے لیے آپ کے اکاؤنٹ میں "رقم" موجود ہونی ضروری ہے۔ اب آپ کیا کریں گے؟

اگر آپ اپنے تعلق میں کچھ جمع کروانے لگیں تو کیا ہو گا؟ موقع بہ موقع آپ اس کے ساتھ چھوٹی چھوٹی مہربانیاں کریں۔ اس کے مشغلے کے مطابق اس کے لیے کوئی رسالہ خرید لائیں یا پھر جب وہ کسی اسکول کے پراجیکٹ پر کام کر رہا ہو تو پھر اس کے پاس چل کر جائیں اور اس کی مدد کریں۔ شاید آپ اسے فلم پر اپنے ساتھ لے جا سکتے ہیں اور یا پھر اسے آئس کریم کھلوانے لے جا سکتے ہیں اور شاید سب سے اہم چیز جو آپ اس کے اکاؤنٹ میں جمع کروا سکتے ہیں، وہ یہ ہے کہ اسے بغور سنیں، بغیر اپنی رائے دیئے، بغیر تبلیغ کیے اور بغیر اپنی سوانح عمری اس کے سامنے رکھے، صرف اسے غور کے ساتھ سنیں اور اسے سمجھنے کی کوشش کریں۔ اسے یہ احساس دلائیں کہ آپ اس کو ایک مکمل شخص سمجھتے ہیں، اس کے خیالات کو اہمیت دیتے ہیں اور اس کے بارے میں فکرمند ہیں۔

شروع میں شاید وہ کوئی ردعمل نہ دکھائے اور یہ بھی ممکن ہے کہ وہ آپ پر شک کرے۔ "والد صاحب اب کیا چکر چلا رہے ہیں؟ اس دفعہ امی جان کیا حربہ استعمال کر رہی ہیں؟" لیکن جیسے جیسے آپ کی طرف سے "رقم" جمع ہونے لگے گی تو اعتماد کا لیول اوپر چلا جائے گا اور شکوک و شبہات ختم ہونے لگیں گے۔

یاد رکھیں کہ "فوری حل کے نسخے" سراب ہوتے ہیں۔ تعلقات کو بنانے اور سنوارنے میں وقت لگتا ہے اگر آپ اس کی طرف سے کسی طرح کے ردعمل کے نہ ملنے یا اس کی ناشکرگزاری پر اپنا صبر کھو بیٹھے تو پھر آپ اپنی ساری "رقم" ایک جھٹکے میں نکلوا لیں گے اور اپنے ساری محنت پر پانی پھیر لیں گے۔ "ہم نے تمہارے لیے کیا کچھ نہیں کیا۔ کیا کیا قربانیاں نہیں دیں اور تم ہمارے ساتھ اس قدر ناشکرگزار بن رہے ہو۔ ہم تمہارے ساتھ مہربان ہوتے ہیں اور بدلے میں یوں برتاؤ کرتے ہو۔ یہ میں نہیں مان سکتا!"

صبر کا دامن نہ چھوڑنا مشکل کام ہے۔ Proactive ہونے کے لیے کردار درکار ہوتا ہے، اپنے اثر کے دائرے پر توجہ دینی پڑتی ہے، چیزوں کی افزائش کرنی پڑتی ہے اور "جڑیں دیکھنے کے لیے پھول نہیں کھینچے جاتے۔"

لیکن اس کے فوری حل کا کوئی نسخہ نہیں ہوتا۔ تعلقات کو بنانا اور ان کی نشوونما کرنا ایک لمبے عرصے کے لیے اپنی "رقم" لگانے کے مترادف ہے۔

چھ بڑی "رقمیں"

جذباتی بینک اکاؤنٹ کھلوانے کے لیے میں آپ کو چھ بڑی رقموں کے بارے میں بتاتا ہوں۔

فرد کو سمجھنا

دوسرے شخص کو حقیقی معنوں میں سمجھنے کی کوشش کرنا شاید وہ سب سے اہم رقم ہے کہ جو آپ جمع کروا سکتے ہیں اور یہ تمام دوسرے ڈپازٹس کی چابی بھی ہے۔ آپ کو یہ معلوم ہی نہیں ہوسکتا کہ اگلا بندہ آپ کے ڈپازٹس کو کیا سمجھے گا۔ اگر آپ کو یہ نہیں پتہ کہ یہ بندہ کس قسم کا ہے۔ جسے آپ ڈپازٹ سمجھتے ہیں— چہل قدمی پر جانا اور بات چیت کرنا، باہر آئس کریم کھانے جانا، کسی مشترکہ پراجیکٹ پر کام کرنا— ہوسکتا ہے اگلا بندہ اسے سرے سے ڈپازٹ سمجھے ہی نہیں بلکہ ممکن ہے کہ وہ اسے "رقم" نکلوانا گردانے۔ اس لیے دوسرے شخص کی دلچسپیوں اور ضروریات کو مدنظر رکھنا ازحد ضروری ہے۔

ایک شخص کا مشن دوسرے شخص کے لیے بالکل غیر اہم ہوسکتا ہے۔ "رقم" جمع کروانے کے لیے جو کچھ اگلے شخص کے لیے اہم ہے وہ اسی قدر آپ کے لیے بھی اہم ہونا

چاہیے جس قدر کہ اس شخص کی آپ کے لیے اہمیت ہے۔ ہو سکتا ہے کہ آپ ایک بہت اہم پراجیکٹ پر کام کر رہے ہوں جبکہ آپ کا چھ سالہ بچہ آپ کے کام میں مداخلت کر دے اور کسی ایسی چیز کے لیے ضد کرنی شروع کر دے جو آپ کے لیے انتہائی غیر اہم لیکن یہ چیز آپ کے بچے کے لیے بہت اہم ہوگی۔ دوسرے شخص کی ترجیح کو سمجھنے اور دوسرے شخص کی اقدار کو اپنانے کے لیے عادت نمبر۲ کی ضرورت ہوتی ہے اور دوسرے شخص کی ترجیحات کے مطابق اپنے معمول کو تبدیل کرنے کے لیے عادت نمبر۳ کی ضرورت ہوتی ہے۔ اگلے شخص کی بات کو اس کے مطابق اہمیت دینے کا مطلب یہ ہے کہ آپ اس شخص کو یہ احساس دلا رہے ہیں کہ آپ اسے سمجھتے ہیں جو کہ ایک بڑی "رقم" جمع کروانے کے مترادف ہے۔ میرا ایک دوست ہے۔ اس کے بیٹے کو بیس بال کا زبردست شوق پیدا ہوگیا۔ میرے دوست کو بیس بال سے قطعاً کوئی دلچسپی نہیں تھی لیکن ایک گرمیوں میں وہ اپنے بیٹے کو لے کر تمام بڑے میچ دیکھنے کے لیے گیا۔ اس میں چھ ہفتے اور بہت زیادہ پیسہ لگا۔ لیکن یہ تجربہ ان دونوں کے درمیان ایک بہت مضبوط تعلق کا وسیلہ بن گیا۔

واپسی پر جب میرے دوست سے پوچھا گیا "کیا تمہیں واقعی بیس بال اس قدر پسند ہے۔" تو وہ بولا "نہیں، لیکن مجھے اپنا بیٹا اسی قدر پسند ہے۔"

ایک میرا اور دوست ہے جو کہ کالج کا پروفیسر ہے۔ اس کا اپنے نوجوان بیٹے کے ساتھ جھگڑا ہی رہتا ہے۔ میرے دوست کی ساری عمر علمی کاموں میں گزری ہے اور اس کا خیال ہے کہ اس کا بیٹا ہاتھ کے کام کر کے اپنی زندگی ضائع کر رہا ہے اور بجائے اپنے ذہن کی نشوونما کے اپنے ہاتھوں کے ہنر کی نشوونما کر کے وقت برباد کر رہا ہے۔ نتیجتاً وہ ہر وقت اپنے بیٹے کے پیچھے لگا رہتا اور اس پر تنقید کرتا رہتا ہے اور ایسے میں وہ اس کے اکاؤنٹ میں "رقم" جمع کروانے کی کوشش بھی کرتا لیکن یہ کوشش بے سود ہوتی۔ لڑکا اسے بھی باپ کی طرف سے مسترد کیے جانے کا نیا طریقہ سمجھتا اور وہ سمجھتا کہ اس کا باپ دوسروں کے ساتھ اس کا مقابلہ کرتا ہے۔ اس کے بعد ان کے اکاؤنٹس میں سے بڑی "رقمیں" نکل گئیں۔ ان کے تعلق میں تلخی بڑھتی جا رہی تھی اور باپ اس وجہ سے بہت رنجیدہ تھا۔

ایک دن میں نے اپنے دوست کے ساتھ اس اصول پر بات کی کہ دوسرے شخص کے لیے اہم چیز کو اپنے لیے اسی قدر اہم سمجھ لو کہ جس قدر وہ شخص آپ کے لیے اہم ہے۔ اس نے اس اصول کو دل سے لگا لیا۔ اس نے اپنے بیٹے کو اپنے گھر کے گرد دیوار چین کا ماڈل بنانے کے پراجیکٹ پر لگا لیا۔ یہ ایک بہت سخت، توجہ طلب اور لمبا کام تھا اور انہوں نے مل کر تقریباً

ڈیڑھ سال میں اسے مکمل کیا۔ اس تعلق داری کے تجربے کے بعد لڑکے نے زندگی کے اس مرحلے کو پار کر لیا اور اس میں اپنے ذہن کی ترقی کی خواہش پیدا ہوئی، لیکن اس تجربے کا اصل فائدہ ان کے آپس کے تعلق کو ہوا، بجائے ایک تلخ رشتے کے یہ اب دونوں باپ بیٹوں کے لیے خوشی اور طاقت کا باعث بن گیا۔

○ ○ ○

ہمارے اندر یہ رجحان ہوتا ہے کہ ہم دوسروں کی خواہشات اور ضروریات کے بارے میں اپنی سوانح عمریوں کے مطابق سوچیں، دوسروں کے رویوں کی ہم اپنی مرضی کے مطابق تشریحات کرتے ہیں۔ ہم اپنی ضروریات اور تمناؤں کے مطابق یہ طے کرتے ہیں، اگلے کے لیے کیا اچھا ہوگا اور وہ کسے بڑی "رقم" جمع کروانا سمجھے گا۔ ہم دوسروں کے بارے میں اپنی موجودہ سمجھ کے مطابق سوچتے ہیں اور یا پھر اس کے مطابق کہ جب ہم ان کی عمر کے یا ان کی حیثیت کے تھے، اگر وہ ہماری کوششوں کو ایک بڑی "رقم" نہ سمجھیں تو پھر ہم دوسرے کی طرف سے اپنی نیک نیتی پر مبنی کوششوں کو مسترد کیا جانا سمجھتے ہوئے اپنی کوششیں ختم کر دیتے ہیں۔

سنہرا اصول یہ کہتا ہے کہ "دوسروں کے ساتھ وہی سلوک کرو جو تم ان کی طرف سے اپنے لیے چاہو گے۔" سطحی طور پر اس کا مطلب یہ ہے کہ دوسروں کے ساتھ وہی کچھ چاہو جو تم اپنے لیے چاہو گے، لیکن میرے خیال میں زیادہ ضروری مطلب یہ ہے کہ دوسروں کو افراد کے طور پر گہرے طریقے سے سمجھو، اسی طرح جس طرح تم چاہو گے کہ دوسرے تمہیں سمجھیں، اور پھر اسی سمجھ کے مطابق ان کے ساتھ پیش آؤ۔ جس طرح ایک کامیاب ماں نے بچوں کی پرورش کے بارے میں کہا تھا۔" سب بچوں کے ساتھ سلوک کی یکسانیت یہی ہونی چاہیے کہ سب کے ساتھ مختلف طریقے سے پیش آؤ۔"

چھوٹی چھوٹی چیزوں کا خیال

چھوٹی چھوٹی مہربانیاں اور ادب آداب بہت زیادہ اہم ہوتے ہیں۔ اسی طرح چھوٹی چھوٹی بے ادبیاں، نامہربانیاں اور بے قدریاں بہت بڑی "رقمیں" ضائع ہونے کا موجب ہوتی ہیں۔ تعلقات میں چھوٹی چیزیں ہی دراصل بڑی چیزیں ہوتی ہیں۔

مجھے وہ شام یاد ہے کہ جو میں نے چند سال پہلے اپنے دو بیٹوں کے ساتھ گزاری تھی یہ

باپ بیٹوں کی ایک طے شدہ سیر و تفریح تھی۔ جس میں جمناسٹک بھی تھی، ریسلنگ کا میچ بھی تھا، برگر اور مالٹوں کا جوس بھی تھا۔ اور ایک فلم بھی تھی۔

فلم کے دوران میرا چار سالہ بیٹا سین (Sean) سو گیا۔ اس کا بڑا بھائی، چھ سالہ سٹیفن جاگتا رہا اور باقی کی فلم ہم دونوں نے ہی دیکھی۔ جب فلم ختم ہوگئی تو میں نے سین کو اپنی بانہوں میں اٹھا لیا، ہم کار تک گئے اور میں نے اسے پچھلی سیٹ پر لٹا دیا۔ اس رات بہت زیادہ سردی تھی لہٰذا میں نے اپنا کوٹ اتارا اور سین کے اوپر اور سائیڈوں پر اسے اڑس کر دیا۔

جب ہم گھر پہنچے تو میں نے جلدی سے سین کو اس کے کمرے میں پہنچایا اور اسے عمدگی کے ساتھ اس کے بیڈ پر لٹا دیا۔ اور اس کے گرد لحاف لپیٹ دیا۔ جب سٹیفن نے سلیپنگ سوٹ پہن لیا تو وہ میرے ساتھ بیڈ پر لیٹ گیا اور ہم اس پورے دن کے بارے میں باتیں کرنے لگے۔

"سٹیفن، تمہیں آج کیسا لگا؟"

"بہت اچھا۔" اس نے جواب دیا۔

"تم نے مزہ کیا؟"

"جی۔"

"سب سے اچھا کیا لگا؟"

"مجھے نہیں معلوم۔ شاید ٹریمپولین" [1]

"وہ واقعی خاص چیز تھی۔ ہے ناں ہوا میں قلابازیاں لگانا اور کرتب دکھانا۔"

اس کی طرف سے کوئی گرم جوش جواب نہیں مل رہا تھا۔ مجھے لگا کہ جیسے میں ہی گفتگو کر رہا ہوں اور مجھے سمجھ نہیں آ رہی تھی کہ سٹیفن کیوں کھل نہیں رہا۔ عموماً اس قسم کی چیزوں کے بعد وہ بڑے جذباتی انداز میں باتیں کیا کرتا تھا۔ مجھے کسی قدر مایوسی محسوس ہوئی۔ مجھے ایسا لگا کہ جیسے کوئی گڑ بڑ ہے۔ واپسی پر بھی وہ بڑا خاموش تھا اور جب بستر میں لیٹنے کے لیے کپڑے بدل رہا تھا، تب بھی وہ کچھ گم سم تھا۔

تھوڑی دیر بعد سٹیفن نے کروٹ بدل کر منہ دیوار کی طرف کر لیا۔ مجھے سمجھ نہیں آئی کہ اس نے ایسے کیوں کیا ہے۔ میں نے قدرے جھک کر اس کے چہرے کو دیکھنا چاہا تو مجھے اس کی آنسوؤں سے بھری ہوئی آنکھیں نظر آئیں۔

"بیٹے، میری جان، کیا بات ہے؟ کیا ہوا؟"

---

[1] Trampoline: اچھل کود کے لیے سپرنگوں کی مدد سے تنا ہوا کپڑا۔

اس نے واپس میری طرف منہ کر لیا اور مجھے لگا کہ آنسوؤں کی وجہ سے اور اپنے کانپتے ہونٹوں اور ٹھوڑی کی وجہ سے وہ کچھ ندامت محسوس کر رہا تھا۔

"ڈیڈی اگر مجھے سردی لگ رہی ہو تو آپ میرے گرد بھی اپنا کوٹ لپیٹ دیں گے؟"

اس شام کی تمام خاص باتوں اور تفریح میں سے اسے یہ معمولی سی مہربانی سب سے زیادہ اہم لگی۔ اس کے چھوٹے بھائی کے لیے میرا لمحاتی اور غیر شعوری اظہار محبت۔

میرے لیے اس واقعے میں کیا زبردست ذاتی سبق تھا، بلکہ اب بھی ہے۔ اندر سے لوگ بڑے نازک اور حساس ہوتے ہیں۔ میرا نہیں خیال کہ عمر اور تجربے سے اس میں کوئی فرق پڑتا ہے۔ بظاہر بڑے زبردست اور قوی جثوں کے اندر بڑے نازک دل، احساسات اور جذبات ہوتے ہیں۔

وعدے نبھانا

وعدہ نبھانا ایک بڑی "رقم" جمع کرانا ہے اور وعدہ توڑنا ایک بڑی "رقم" نکلوانے کے مترادف ہے۔ درحقیقت شاید اس سے بڑی "رقم" نکلوائی ہی نہیں جا سکتی کہ دوسرے کے ساتھ وعدہ کیا جائے اور وہ اس کے لیے بہت اہم ہو اور پھر اسے پورا نہ کیا جائے۔ اگلی دفعہ جب وعدہ کیا جائے گا تو وہ یقین ہی نہیں کرے گا۔ لوگ وعدوں کی بنیاد پر اپنی امیدوں کی تعمیر کرتے ہیں۔ خاص طور پر وہ وعدہ جس کا تعلق ان کی بنیادی ضروریات سے ہوتا ہے۔

بحیثیت والد کے میں نے کوشش کی ہے کہ یہ فلسفہ اپناؤں کہ کوئی ایسا وعدہ نہ کروں جسے پورا نہیں کر سکتا۔ اس لیے ایک تو میں وعدے بہت کم کرتا ہوں اور دوسرے کرتے ہوئے بہت احتیاط سے کام لیتا ہوں کہ کتنی ایسی باتیں ہو سکتی ہیں جو مجھے یہ وعدہ پورا کرنے کے آڑے آ سکتی ہیں۔

کبھی کبھار پھر بھی ایسا ہو جاتا ہے کہ باوجود تمام احتیاطوں کے کچھ غیر متوقع ایسا سامنے آ جاتا ہے جسے نظرانداز نہیں کیا جا سکتا اور وعدہ پورا کرنا دانشمندی بھی نہیں لگتی اور ممکن بھی نہیں ہوتا۔ ایسے میں یا تو پھر بھی اپنے وعدہ کو ہی پورا کرتا ہوں اور یا پھرپوری ایمانداری اور تندہی سے صورت حال اگلے بندے کو بیان کرتا ہوں اور استدعا کرتا ہوں کہ وہ مجھے وعدہ پورا نہ کرنے کی اجازت دے دے۔

میرا یقین ہے کہ اگر آپ اپنی اس عادت کو پختہ کر لیں کہ اپنے بچوں کے ساتھ جو وعدہ کریں، پورا کریں تو آپ کے درمیان ایک اعتماد کا پل بن جائے گا اور آپ دونوں کے درمیان

کوئی گیپ نہیں رہے گا۔ پھر، جب آپ کا بچہ کوئی ایسی چیز کرنا چاہے گا جسے آپ نہیں چاہیں گے اور اپنے زیادہ تجربے کی وجہ سے جانتے ہوں گے کہ اگر یہ کام کیا گیا تو اس کے کیسے اور کیا غلط نتائج نکلیں گے اور آپ کے بچے کو ان نتائج کا شعور نہیں ہوگا تو ایسے میں آپ اسے کہیں گے "بیٹے! اگر تم نے یہ کام کیا تو میں تم سے وعدہ کرتا ہوں کہ اس کا نتیجہ یہ ہوگا۔" اب اگر آپ کے بچے کو آپ کے لفظوں پر اعتماد پیدا ہو چکا ہے تو پھر وہ آپ کے مشورے کو مان لے گا۔

توقعات کو واضح انداز میں سمجھنا

اس دشواری کو تصور کریں جو آپ کے اور آپ کے باس کے درمیان اس بات پر پیدا ہوسکتی ہے کہ آپ کی ملازمت میں ذمہ داریوں کی تفصیل لکھنا کس کی ذمہ داری تھی۔
"مجھے میری جاب ڈس کرپشن کب تک مل جائے گی؟" آپ اپنے باس سے پوچھ سکتے ہیں۔
"میں تو اس انتظار میں تھا کہ تم خود اپنی جاب ڈس کرپشن میرے پاس لے کر آؤ گے تاکہ ہم اس پر بات چیت کر سکیں۔" آپ کے باس کا ممکنہ جواب یہ ہوسکتا ہے:
"میرا خیال تھا کہ میری جاب کے بارے میں تفصیلات طے کرنا آپ کا کام ہے۔"
"میرا قطعی یہ کام نہیں ہے۔ تمہیں یاد نہیں ہے؟ میں نے شروع ہی میں تمہیں بتا دیا تھا کہ تم اپنا کام کس طرح کرتے ہو یہ زیادہ تر تمہارے اپنے اوپر منحصر ہے۔"
"میرا خیال تھا کہ آپ نے یہ کہا ہے کہ میرے کام کی کوالٹی میری ذمہ داری ہے لیکن مجھے تو اب تک یہی پتا نہیں چلا کہ درحقیقت میری جاب ہے کیا؟"
اہداف کے سلسلے میں بھی غیرواضح توقعات ابلاغ اور اعتماد کو متاثر کرتی ہیں۔
"میں نے بالکل وہی کیا ہے جیسا کہ آپ نے مجھے کہا تھا اور یہ رہی رپورٹ۔"
"مجھے رپورٹ نہیں چاہیے، مقصد صرف مسئلے کو حل کرنا تھا، اس کا تجزیہ کرنا اور اس پر رپورٹ لکھنا نہیں تھا۔"
"میرا خیال تھا کہ مقصد یہ بھی ہے کہ مسئلے کو ایک مرتبہ اچھے طریقے سے سمجھ لیا جائے تاکہ پھر یہ کسی اور کو تفویض بھی کیا جاسکے۔
کتنی مرتبہ ہم اس قسم کی گفتگو کرتے ہیں۔
"آپ نے کہا تھا۔۔۔"
"نہیں تم غلط کہہ رہے ہو! میں نے کہا تھا۔۔۔"

"اوہ بھائی، میں نے بالکل کہا تھا! بڑی وضاحت کے ساتھ کہا تھا کہ۔۔۔"
"تم نے یہ ذکر نہیں کیا تھا کہ۔۔۔"
"لیکن یہ تو ہم نے طے کیا تھا کہ۔۔۔۔"

تقریباً تمام تعلقات کے مسائل کی جڑ میں ذمہ داریوں اور مقاصد کے بارے میں متصادم اور غیر واضح توقعات ہوتی ہیں۔

چاہے ہم اس سوال سے نپٹ رہے ہوں کہ کون کیا کرے گا، آپ اپنی بیٹی کو کمرے کی صفائی کے بارے میں ہدایات دے رہی ہوں، یا مچھلیوں کو خوراک کون ڈالے گا اور گند کون اٹھائے گا، ہمیں یہ یقین کر لینا چاہیے کہ غیر واضح توقعات ہمیں غلط فہمیوں، مایوسیوں اور بداعتمادی کی طرف لے جائیں گے۔

بہت سی توقعات طے شدہ ہوتی ہیں۔ ان کو وضاحت کے ساتھ الفاظ میں کہا نہیں جاتا اور نہ ان کے بارے میں اعلان کیا جاتا ہے لیکن اس کے باوجود وہ لوگوں میں طے شدہ ہوتی ہیں۔ مثال کے طور پر شادی میں میاں اور بیوی کے درمیان ان کے ازدواجی رشتے کے سلسلے میں یہ طے ہوتا ہے کہ کس کا کیا رول ہے گو کہ ان توقعات پر بحث نہیں ہوئی ہوتی اور بعض مرتبہ تو بندے کو ان کا شعوری احساس بھی نہیں ہوتا لیکن ان توقعات کا پورا ہونا ایک بڑی "رقم" کے جمع ہونے کے مترادف ہوتا ہے اور ان کا پورا نہ ہونا ایک بڑی "رقم" کے نکل جانے کے برابر ہوتا ہے۔

اسی لیے یہ انتہائی ضروری ہوتا ہے کہ جب بھی آپ کسی نئی صورت حال سے دوچار ہوں تو سب سے پہلے توقعات کے سلسلے میں وضاحت حاصل کر لیں۔ لوگ ایک دوسرے کو ان توقعات کے تناظر میں جانچتے ہیں اور اگر انہیں احساس ہو جائے کہ ان کی بنیادی توقعات ہی کو پورا نہیں کیا گیا تو پھر اعتماد کا اثاثہ ختم ہو جاتا ہے۔ ہم اپنے لیے بہت سی منفی صورت احوال پیدا کر لیتے ہیں، اپنے تئیں یہ تصور کر کے کہ ہماری توقعات تو بڑی واضح ہیں اور یہ کہ انہیں وضاحت کے ساتھ سمجھا جا چکا ہے اور دوسرے لوگوں کو ان کا پتا ہے۔

اصل "رقم" جمع کروانا یہ ہے کہ شروع ہی میں توقعات کے بارے میں بالکل صاف انداز میں وضاحت پیدا کر لی جائے۔ اس کے لیے وقت بھی درکار ہوتا ہے اور کوشش بھی لیکن یہ آگے چل کر بہت سے وقت اور کوشش کو بچا بھی لیتی ہے۔ جب توقعات غیر واضح ہوں اور انہیں دوسرے لوگ سمجھتے بھی نہ ہوں تو پھر لوگ جذباتی ہو جاتے ہیں اور معمولی غلط فہمیاں پیچیدہ شکل اختیار کر لیتی ہیں، پھر ابلاغ ختم ہو جاتا ہے اور شخصیات میں تصادم شروع ہو جاتا

ہے۔

توقعات کی وضاحت حاصل کرنے کے لیے بعض اوقات بڑے حوصلے کی بھی ضرورت ہوتی ہے۔ بظاہر یہ نسبتاً آسان لگتا ہے کہ اس طرح اداکاری کرتے رہیں کہ جیسے ہمارے درمیان کوئی اختلاف ہے ہی نہیں اور اس امید میں رہیں کہ حالات خود ہی ٹھیک ہو جائیں گے بجائے اس کے کہ اپنے اختلافات کو کھلے دل کے ساتھ مانیں اور پھر مل کر باہمی طور پر ان پر کام کریں اور توقعات کے سلسلے میں وضاحت حاصل کریں۔

ذاتی تشخص کا اظہار

ذاتی تشخص اعتماد کا پیش خیمہ بنتا ہے اور بڑی بڑی "رقمیں" جمع ہونے کا موجب بنتا ہے۔

اور اس کا فقدان اعتماد پیدا کرنے کی تمام دوسری کوششوں کو پیچھے چھوڑ دیتا ہے۔ لوگ دوسروں کو سمجھنے کی کوشش کر سکتے ہیں، چھوٹی چھوٹی چیزوں کی اہمیت سے واقف ہو سکتے ہیں، اپنے وعدوں کے پکے ہو سکتے ہیں، توقعات پر پورا اتر سکتے ہیں، لیکن ان تمام چیزوں کے باوجود اگر ان میں ذاتی تشخص کا فقدان ہے اور وہ اندر سے دوغلے ہیں تو پھر وہ دوسروں کے ساتھ اعتماد کے لیول کو نہیں بڑھا سکتے۔

تشخص میں ایمانداری تو شامل ہوتی ہی ہے لیکن دراصل یہ اس سے بڑھ کر ہے۔ ایمانداری سچ کا دوسرا نام ہے۔ دوسرے لفظوں میں بات کو حقیقت کے عین مطابق کہنا۔ تشخص اپنے الفاظ کو حقیقت بنا لینے کا نام ہے۔ دوسرے لفظوں میں وعدوں کو پورا کرنا اور توقعات پر پورا اترنا۔ اس کے لیے ایک مربوط کردار کی ضرورت ہوتی ہے۔ اپنے ساتھ اور زندگی کے ساتھ یکتائی کی ضرورت ہوتی ہے۔

اپنے تشخص کے اظہار کا سب سے اہم طریقہ یہ ہے کہ ان لوگوں کے ساتھ وفادار رہو جو موجود نہ ہوں۔ ایسا کرنے سے ہم ان لوگوں میں اپنا اعتماد پیدا کرتے ہیں، جو موجود ہوتے ہیں۔ جب آپ غیر حاضر لوگوں کا تحفظ کرتے ہیں تو ایسے میں آپ لوگوں کا اعتماد حاصل کر لیتے ہیں۔

تصور کریں کہ میں اور آپ اکیلے باتیں کر رہے ہیں، باتوں کا موضوع ہمارا سپروائزر ہے اور ہم دونوں اس پر ایسی تنقید کر رہے ہیں کہ جو اس کی موجودگی میں کرنے کا سوچ بھی نہیں سکتے۔ ذرا سوچیں کہ تب کیا ہوگا؟ جب ہم دونوں کا جھگڑا ہو جائے اور ہمارے اندر کشیدگی پیدا

ہو جائے، آپ کو معلوم ہے کہ میں آپ کی کمزوریاں کسی اور کے ساتھ زیر بحث لا رہا ہوں گا۔ یہی کچھ آپ نے اور میں نے مل کر اپنے سپروائزر کی پیٹھ پیچھے کیا تھا۔ آپ کو میری فطرت معلوم ہے، میں آپ کے منہ پر تو آپ کے بارے میں بہت میٹھی میٹھی باتیں کرتا ہوں لیکن آپ کی پشت پر آپ کے خلاف زہر اگلتا ہوں اور آپ مجھے ایسا کرتے ہوئے دیکھ چکے ہیں۔

یہی دوغلا پن ہوتا ہے۔ کیا ایسے میں آپ مجھ پر اعتماد کر سکتے ہیں؟

دوسری طرف، تصور کریں کہ آپ نے سپروائزر پر تنقید شروع کی اور میں نے آپ سے کہا کہ گو آپ کی تنقید کے کچھ حصوں سے میں متفق ہوں لیکن کیا یہ بہتر نہیں ہوگا کہ ہم سیدھے سپروائزر سے جا کر بات کریں، اسے خرابیوں کے بارے میں موثر طریقے سے بتائیں اور پھر دیکھیں کہ حالات کو بہتری کی طرف کیسے لے جایا جا سکتا ہے، پھر آپ کو معلوم ہوگا کہ اگر آپ کے بارے میں کوئی آپ کی غیر موجودگی میں میرے سامنے تنقید کرے گا تو میں کیا کروں گا؟

ایک اور مثال لیجئے۔ تصور کریں کہ آپ سے اچھے تعلقات کی خواہش میں، میں آپ کو کسی کی کوئی ذاتی بات بتا دیتا ہوں جو اس شخص نے میرے ساتھ اس یقین کے ساتھ کی تھی کہ میں اسے اپنے تک ہی رکھوں گا "مجھے تم سے بات کرنی تو نہیں چاہیے۔" میں کہوں گا "لیکن چونکہ تم اب میرے دوست ہو۔" کیا کسی دوسرے شخص کے ساتھ دھوکہ کر کے میں تمہارے ساتھ اعتماد کا لیول بڑھا سکتا ہوں یا آپ یہ سوچو گے کہ آپ نے جو چیزیں مجھ پر بھروسہ کر کے میرے ساتھ کی ہیں، وہ آپ دوسروں کو بتا دیں گے۔

ایسا دوغلا پن ہو سکتا ہے لگے کہ دوسرے شخص کے ساتھ اعتماد بڑھانے کا موجب بن رہا ہے لیکن دراصل آپ دوسرے شخص کے اکاؤنٹ میں سے ایک بڑی "رقم" نکلوا لیتے ہیں اس لیے کہ حقیقتاً آپ اس شخص کو اپنے تشخص کے فقدان کے بارے میں آگاہ کر رہے ہوتے ہیں۔ آپ کسی کی برائی کر کے یا اس کی ذاتی بات دوسروں کے ساتھ کر کے شاید عارضی خوشی کا سونے کا انڈہ تو حاصل کر لیتے ہیں لیکن دوسری طرف آپ بطخ کا گلا گھونٹ رہے ہوتے ہیں۔ اپنے تعلق کو کمزور کر رہے ہوتے ہیں جو کہ آپ کے لیے مستقل خوشی کا باعث بن سکتا تھا۔

باہمی انحصار کے تناظر میں تشخص یہ ہے کہ آپ ہر ایک کے ساتھ ایک جیسے اصولوں کے مطابق پیش آئیں۔ آپ ایسا کریں گے تو لوگ آپ پر آہستہ آہستہ اعتماد کرنے لگیں گے۔ شروع میں ہو سکتا ہے کہ وہ بے لاگ اور ایماندارانہ آراء کو صحیح طور پر پسند نہ کریں کیونکہ اس سے اختلافِ رائے بھی پیدا ہوتا ہے۔ اختلاف کرنے کے لیے بھی ایک حوصلے کی ضرورت

ہوتی ہے اور بہت سے لوگ ایسی راہ لینے کی کوشش کرتے ہیں کہ جس میں اختلاف نہ ہی ہو، وہ تنقید کو برا جانتے ہیں، دوسرے کے اعتماد کا خیال نہیں رکھتے اور دوسروں کی پیٹھ پیچھے ان کے بارے میں ہونے والی گپ شپ میں بڑھ چڑھ کر حصہ لیتے ہیں۔

لیکن طویل المیعاد میں لوگ آپ کی عزت اور آپ پر اعتماد صرف اس صورت میں کریں گے کہ اگر آپ ان کے ساتھ ایماندار ہوں، ان کے ساتھ کھل کر بات کریں اور ان پر مہربان ہوں۔ آپ جھگڑوں سے اجتناب کریں۔ کہتے ہیں کہ اگر لوگ آپ پر اعتماد کرتے ہیں تو یہ محبت سے بڑھ کر ہے۔ میرا یہ یقین ہے کہ طویل المیعاد میں اگر لوگ آپ پر اعتماد کریں گے تو آپ کے ساتھ پیار بھی کریں گے۔

جب میرا بیٹا جوشوا (Joshua) بہت چھوٹا تھا تو وہ اکثر مجھے ایک بہت گہرا سوال پوچھا کرتا تھا۔ جب بھی میں کسی کے ساتھ ضرورت سے زیادہ رد عمل کا مظاہرہ کرتا یا بے صبری یا نامہربانی کا رویہ اپناتا تھا تو وہ بہت خائف ہو جاتا تھا۔ ہمارا آپس کا تعلق بہت اعلیٰ تھا۔ وہ انتہائی ایماندار تھا۔ ایسے میں وہ میری آنکھوں میں آنکھیں ڈال کر مجھ سے پوچھا کرتا تھا "ابو کیا آپ مجھ سے پیار کرتے ہیں؟" اس کے خیال میں اگر میں کسی کے ساتھ بھی زندگی کا بنیادی اصول توڑ رہا ہوں تو پھر میں یہ اصول اس کے ساتھ بھی توڑ سکتا ہوں۔

بحیثیت استاد کے اور والد کے میں نے یہ جانا ہے تو ننانوے کی چابی ایک میں ہوتی ہے وہی ایک سو میں دوسروں کے صبر اور خوش مزاجی کا امتحان ہوتا ہے۔ یہ ایک بچے یا ایک شاگرد کی محبت اور اس کا ڈسپلن ہوتا ہے جو دوسروں کے لیے محبت کا پیغام بن جاتا ہے۔ ایک کے ساتھ آپ کا رویہ اور سلوک باقی ننانوے کے بارے میں آپ کا رویہ بتاتا ہے کیونکہ ہر کوئی بالاخر ایک ہی ہوتا ہے۔

تشخص کا مطلب یہ بھی ہوتا ہے کہ ایسے تعلق اور ابلاغ سے اجتناب کیا جائے جو بہروپ اور دھوکے پر مبنی ہو اور جو دوسروں کی عزت کو اہم نہ سمجھے۔ جھوٹ کی ایک تعریف یہ بھی ہے کہ "جھوٹ ایک ایسا ابلاغ ہے کہ جس کی نیت میں دھوکہ ہوتا ہے۔ چاہے ہم الفاظ کے ذریعے ابلاغ کریں یا اپنے رویے کے ذریعے، اگر ہمارا تشخص قائم ہے تو پھر ہماری نیت کسی کو دھوکہ دینے کی ہو ہی نہیں سکتی۔

غلطی کرنے پر پرُ خلوص معافی مانگنا

جب ہم جذباتی بنک اکاؤنٹ سے "رقم" نکلوائیں تو پھر ہمیں معذرت کرنی چاہیے اور

پورے خلوص کے ساتھ کرنی چاہیے۔ "بڑی رقمیں" پرخلوص الفاظ کے ذریعے جمع ہوتی ہیں۔

"میں غلطی پر تھا۔"

"یہ میری نامہربانی تھی۔"

"میں نے آپ کی عزت افزائی نہیں کی تھی۔"

"میں نے آپ کو وہ رتبہ نہیں دیا جو مجھے دینا چاہیے تھا، آئی ایم ویری سوری۔"

"میں نے آپ کے دوستوں کے سامنے آپ کو شرمندہ کیا حالانکہ اس کی کوئی ضرورت نہیں تھی۔ گو کہ میں اپنا نقطہ نظر آپ کے سامنے رکھنا چاہتا ہوں لیکن مجھے اس طرح نہیں کرنا چاہیے تھا۔ میں آپ سے معافی مانگتا ہوں۔"

مصیبت زدہ بندہ تو معافی مانگ ہی لیتا ہے لیکن دل سے فوری معافی مانگنے کے لیے کردار کی مضبوطی کی ضرورت ہوتی ہے۔ صحیح معنوں میں معافی مانگنے کے لیے بندے کا اپنے اوپر اعتماد اور بنیادی اصولوں اور اقدار میں گہرا احساس تحفظ درکار ہوتا ہے۔

اندرونی عدم تحفظ کے شکار لوگ ایسا نہیں کرسکتے۔ معافی کا تصور انہیں بہت کمزور کر دیتا ہے۔ انہیں یوں لگتا ہے کہ وہ بہت نرم ہوگئے ہیں اور انہیں یہ ڈر لگتا ہے کہ دوسرے ان کی اس کمزوری سے فائدہ اٹھالیں گے۔ ان کے احساس تحفظ کی بنیاد دوسروں کی آراء پر کھڑی ہوتی ہے اور انہیں یہی فکر لگی رہتی ہے کہ لوگ کیا سوچیں گے۔ اس کے علاوہ وہ جو بھی کرتے ہیں، اس میں اپنے آپ کو حق بجانب سمجھتے ہیں۔ وہ دوسروں کی غلطیوں کا بہانہ بنا کر اپنی غلطیوں کو صحیح ثابت کرتے ہیں اور اگر وہ کبھی معافی مانگ بھی لیں تو وہ بڑی اوپر اوپر سے ہوتی ہے۔

"اگر جھکنا ہے تو پھر صحیح طرح سے جھکو۔" یہ مشرقی دانش ہے اور عیسائی اخلاقیات کہتی ہے۔ "کچھ حاصل کرنے کے لیے بہت زیادہ دینے کی ضرورت ہوتی ہے"۔

"رقم" بننے کے لیے معافی کا سچا اور پرخلوص ہونا ضروری ہے۔

لیوروسکن (Leo Roskin) کہتا ہے "کمزور ہی ظالم ہوتے ہیں، صرف مضبوط شخص سے ہی اخلاق کی توقع کی جاسکتی ہے۔"

ایک سہ پہر میں اپنے گھریلو دفتر میں بیٹھا، صبر کے موضوع پر لکھ رہا تھا۔ دالان سے لڑکوں کی بھاگ دوڑ اور ان کے اونچے شور کی آوازیں آنے لگیں اور آہستہ آہستہ میرے اپنے صبر کا پیمانہ بھرنے لگا۔

اچانک میرے بیٹے ڈیوڈ (David) نے غسل خانے کا دروازہ زور زور سے پیٹنا شروع کر

دیا۔ وہ اپنی بلند ترین آواز میں چیخ چیخ کر کہہ رہا تھا "مجھے اندر آنے دو، مجھے اندر آنے دو۔"

میں دفتر سے تیزی سے باہر آیا اور درشتگی کے ساتھ بولا "ڈیوڈ تمہیں اندازہ ہے کہ تمہارا یہ چیخنا چلانا مجھے کس قدر ڈسٹرب کر رہا ہے؟ تمہیں معلوم ہے کہ یکسوئی کو برقرار رکھنا اور یکسوئی کے ساتھ تخلیقی تحریر لکھنا کس قدر مشکل کام ہے؟ اب تم اپنے کمرے میں جاؤ اور اس وقت تک وہیں رہو جب تک کہ تمہیں کچھ تمیز نہ آ جائے۔" وہ مایوس اور دل گرفتہ اپنے کمرے میں چلا گیا اور اس نے دروازہ بند کر لیا۔

میں جیسے ہی مڑا تو مجھے ایک اور مسئلے کا احساس ہوا۔ لڑکے تنگ لابی میں فٹ بال کھیل رہے تھے کہ ایک کو منہ پر دوسرے کی کہنی لگی۔ وہ دالان میں اوندھے منہ گر پڑا اور اس کے منہ سے خون بہہ رہا تھا۔ اب مجھے معلوم ہوا کہ ڈیوڈ غسل خانے سے گیلا تولیہ لینے گیا تھا اور غسل خانے میں پہلے سے اس کی بہن ماریہ (Maria) نہا رہی تھی، لہٰذا وہ دروازہ نہیں کھول سکتی تھی۔

اب مجھے صحیح صورت حال کا اندازہ ہوا اور یہ بھی احساس ہوا کہ میں کس قدر غلط سمجھا تھا اور خواہ مخواہ غصہ دکھایا تھا۔ میں فوراً ڈیوڈ سے معافی مانگنے کے لیے گیا۔

میں نے جیسے ہی دروازہ کھولا تو اس نے پہلی بات یہ کہی کہ "میں آپ کو معاف نہیں کروں گا۔"

"کیوں میرے پیارے بیٹے؟" میں نے پوچھا "میں پوری ایمانداری کے ساتھ کہتا ہوں کہ میں اندازہ ہی نہیں کر سکا کہ تم دراصل اپنے بھائی کی مدد کرنا چاہ رہے ہو۔ تم مجھے معاف کیوں نہیں کر دیتے؟"

"کیونکہ پچھلے ہفتے بھی آپ نے یہی کیا تھا۔" اس نے جواب دیا۔ دوسرے لفظوں میں وہ مجھے کہہ رہا تھا کہ "ابو آپ نے پہلے بھی بہت سی "رقم" نکلوائی ہے اور اب محض آپ کے کہنے سے مجھے یقین نہیں کہ آپ آئندہ ایسا نہیں کریں گے۔"

○ ○ ○

پرخلوص معافی مانگنا "رقم" جمع کروانا ہے۔ اور بار بار جھوٹی معافیاں مانگنا "رقم" نکلوانا ہے۔ اس سے تعلقات کی کوالٹی میں فرق پڑتا ہے۔

غلطی کرنا ایک بات ہے اور غلطی کر کے نہ ماننا ایک مختلف بات ہے۔ لوگ ذہن کی اور اندازے کی غلطیاں معاف کر دیں گے لیکن وہ دل کی، بری نیت کی اور غلط ارادوں کی غلطیاں

آسانی سے معاف نہیں کریں گے۔ پہلی قسم کی غلطیاں نسبتاً زیادہ آسانی سے نظرانداز کی جا سکتی ہیں۔

پیار کے اصول اور زندگی کے اصول

جب ہم غیر مشروط پیار کی "رقم" جمع کرواتے ہیں اور جب ہم پیار کے اصولوں کے مطابق زندگی بسر کرتے ہیں تو دراصل ہم دوسروں کی اصولوں کے مطابق رہنے کی حوصلہ افزائی کر رہے ہوتے ہیں۔ دوسرے لفظوں میں جب ہم بغیر کسی شرط کے دوسروں سے حقیقی معنی میں پیار کرتے ہیں تو ہم ان کی پوری شناخت، قدر و قیمت اور تشخص کے ساتھ محفوظ محسوس کرنے میں مدد کر رہے ہوتے ہیں۔ ان کی فطری نشوونما کے عمل کی حوصلہ افزائی ہوتی ہے۔ ہم ان کے لیے زندگی کے قوانین کے مطابق رہنا آسان کر دیتے ہیں۔ یعنی تعاون، مدد، خود انتظامی اور تشخص اور ہم ان کے لیے ان کی اپنی بہترین صلاحیتوں کو ڈھونڈنے اور ان کے مطابق زندگی گزارنے میں مدد کرتے ہیں۔ بجائے اس کے کہ وہ ہماری حدوں اور ہمارے احوال کے مطابق رد عملی زندگی گزاریں، ہم ان کو یہ آزادی دیتے ہیں کہ وہ اپنی اندرونی آواز کے مطابق عمل کریں۔ اس کا یہ مطلب نہیں ہوتا کہ ہم کمزور ہوگئے ہیں یا نرم پڑ گئے ہیں۔ یہ تو بجائے خود ایک بڑی رقم نکلوانا ہے۔ ہم ان کو مشورے دیتے ہیں، ان کی منت کرتے ہیں، حدیں مقرر کرتے ہیں اور نتائج متعین کرتے ہیں۔ یہ سب اس لیے کہ دراصل ہم انہیں پیار کرتے ہیں۔

جب ہم پیار کے بنیادی اصولوں کو پامال کرتے ہیں۔ جب ہم پیار کو مشروط کر دیتے ہیں تو دراصل ہم دوسروں کو زندگی کے اصول پامال کرنے کی حوصلہ افزائی کر رہے ہوتے ہیں۔ ہم ان کو ایک دفاعی اور رد عملی پوزیشن میں لے جاتے ہیں جہاں انہیں احساس ہوتا ہے کہ انہیں یہ ثابت کرنے کی ضرورت ہے کہ "ایک فرد کے طور پر میری ایک اہمیت ہے اور میرا ہونا صرف تمہارا مرہون منت نہیں۔" حقیقت میں وہ خودمختار نہیں ہوتے۔ ان کی انحصاری اس قسم کی ہوتی ہے کہ جو بالغ رویوں کے بالکل آخیر میں واقع ہو وہ رد عملی ہو جاتے ہیں اور اپنی انفرادیت کے ثبوت مہیّا کرنے میں لگے رہتے ہیں۔ دوسروں کو Proactively سننے کے اور اپنے اندر کی اصل آواز پر کان دھرنے کی بجائے انہی کاموں میں لگے رہتے ہیں۔

بغاوت ذہن کی نہیں، دل کی گرہ کا نام ہے اور واحد حل یہی ہے کہ غیر مشروط پیار کی بڑی اور مستقل "رقمیں" جمع کروائی جائیں۔

میرا ایک دوست ہوا کرتا تھا جو ایک بڑے اعلیٰ درجے کی درسگاہ کا سربراہ تھا۔ (اصل کرداروں کے پردے کے لیے اس کہانی کی کئی تفصیلات کو تبدیل کر دیا گیا ہے) اس نے اپنے بیٹے کی اسی درسگاہ میں داخلے اور پڑھائی کے لیے برسوں پلاننگ کی اور بچتیں کرتا رہا لیکن جب وقت آیا تو اس کے بیٹے نے اس درسگاہ میں جانے سے انکار کر دیا۔

اس سے باپ کو بہت پریشانی ہوئی۔ اس درسگاہ سے تعلیم کی تکمیل اس کے بیٹے کے لیے بہت بڑا اثاثہ ہو سکتا تھا۔ اس کے علاوہ یہ ایک خاندانی روایت بھی تھی۔ اس لڑکے سے پہلے کی تین نسلیں وہاں پڑھتی رہی تھیں۔ باپ نے اس کی بہتری کی بات چیت کی، اسے سمجھایا، اس کی منت کی۔ ذہن میں یہ بات رکھتے ہوئے کہ شاید وہ اپنی رائے تبدیل کر لے، اس نے کوشش کی کہ وہ اپنے بیٹے کا نقطہ نظر بھی سنے۔

ایسا کرنے سے وہ اپنے بیٹے کو بڑے نازک طریقے سے مشروط پیار کا پیغام دے رہا تھا۔ بیٹے کا احساس یہ تھا کہ اس کا باپ اپنی اس خواہش میں کہ وہ اس درسگاہ میں ضرور تعلیم حاصل کرے، اسے بحیثیت ایک فرد کے اور ایک بیٹے کے نظرانداز کر رہا ہے جو کہ اس کے نزدیک بہت خطرناک بات تھی۔ نتیجتاً اس نے اپنی شناخت اور تشخص کے ساتھ اپنی جنگ جاری رکھی اور اس درسگاہ میں نہ جانے کے اپنے فیصلے کو مضبوط کرتا گیا اور اسے صحیح ثابت کرنے کے لیے بھی کام کرتا رہا۔

بہت زیادہ سوچ بچار کے بعد اور اپنی خواہش کے تفصیلی تجزیے کے بعد بالآخر باپ نے قربانی دینے کا فیصلہ کر لیا۔ اس نے اپنا مشروط پیار ختم کر دیا اسے معلوم تھا کہ اس کا بیٹا شاید اس کی خواہش کے مطابق فیصلہ نہیں کرے گا لیکن اس کے باوجود میاں بیوی نے یہ فیصلہ کر لیا کہ اپنے بیٹے کے فیصلے سے قطع نظر وہ اس کے ساتھ غیر مشروط پیار کریں گے۔ ان کے لیے یہ انتہائی مشکل کام تھا اس لیے کہ اپنے بیٹے کی اعلیٰ تعلیم کی خواہش ان کے دلوں میں بھری ہوئی تھی۔ انہوں نے اس کی پلاننگ بیٹے کی پیدائش کے وقت سے کر رکھی تھی۔

ماں اور باپ دونوں تبدیلی کے اس عمل سے بڑی مشکلوں سے گزر رہے تھے اور غیر مشروط پیار کی حقیقت کو سمجھنے کی کوشش کر رہے تھے۔ انہوں نے اپنے بیٹے کو یہ بتا دیا کہ وہ کیا کر رہے ہیں اور کیوں کر رہے ہیں۔ انہوں نے اسے بتایا کہ وہ اب اس نقطے پر پہنچ گئے ہیں کہ اس کا فیصلہ ان کے غیر مشروط پیار پر اثرانداز نہیں ہو گا۔ وہ اس کے ساتھ کوئی کھیل نہیں کھیل رہے تھے کہ شاید اس طرح وہ ٹھیک ہو جائے۔ انہوں نے ایسا اپنے کردار اور اپنی ترقی کی منطقی بڑھوتی کے زیر اثر کیا۔

بیٹے نے اس وقت کسی خاص ردعمل کا اظہار نہیں کیا لیکن اس نقطے پر اس کے والدین غیر مشروط پیار کے زاویہ نظر کو پورے طریقے سے اپنا چکے تھے اور اب اس کے فیصلے سے ان کے احساسات پر کوئی فرق نہیں پڑتا تھا۔ تقریباً ایک ہفتے کے بعد بیٹے نے والدین کو بتا دیا کہ اس نے فیصلہ کر لیا ہے کہ وہ اس درسگاہ میں نہیں جائے گا۔ وہ یہ فیصلہ سننے کے لیے پوری طور پر تیار ہو چکے تھے اور انہوں نے اس کے لیے اپنا غیر مشروط پیار اسی طرح جاری رکھا۔ اب ہر چیز طے ہو چکی تھی اور زندگی اپنے معمول کے مطابق جاری و ساری تھی۔

کچھ ہی عرصے کے بعد ایک دلچسپ چیز ہوئی۔ اب جبکہ لڑکے کو اپنی پوزیشن کے دفاع کی ضرورت نہیں رہی تھی، اس نے گہرائی کے ساتھ اپنے آپ کو ٹٹولا تو اسے احساس ہوا کہ درحقیقت وہ خود بھی اس درسگاہ میں اعلیٰ تعلیم حاصل کرنا چاہتا ہے۔ اس نے داخلے کے لیے درخواست دے دی اور پھر اپنے والد کو بتایا جس نے اپنے غیر مشروط پیار کا اظہار کیا اور اپنے بیٹے کے فیصلے کو بھرپور طریقے سے مان لیا۔ میرا دوست خوش تھا لیکن ضرورت سے زیادہ نہیں، اس لیے کہ اب اس نے غیر مشروط طریقے سے پیار کرنا سیکھ لیا تھا۔

اقوام متحدہ کے ایک سابقہ سیکرٹری جنرل ڈاگ ہیمر شولڈ نے ایک مرتبہ بڑے پتے کی بات کی تھی۔ ''عوام کی نجات کے لیے دل جمعی کے ساتھ تگ و دو کرنے سے زیادہ احسن یہ ہے کہ کسی ایک شخص کو اپنا آپ مکمل طور پر دان کر دیا جائے۔''

میں اس بات کو یوں سمجھتا ہوں کہ میں ہفتے میں سات دن ہزاروں لوگوں اور پراجیکٹس پر تو آٹھ دس یا بارہ گھنٹے روزانہ لگاتا ہوں لیکن میرے پاس اتنا وقت نہیں ہے کہ اپنی بیوی یا اپنے نوجوان بیٹے، اپنے کام کے قریبی ساتھی کے ساتھ گہرا اور بامعنی رشتہ استوار کر سکوں اس کے لیے کردار کی زیادہ شرافت درکار ہوتی ہے یعنی انکساری، حوصلہ اور قوت۔ بجائے لوگوں اور پراجیکٹس پر اتنا وقت لگانے کے اس ایک رشتے پر محنت زیادہ ضروری ہے۔

مختلف اداروں کے ساتھ گزشتہ پچیس برسوں میں کام کے دوران میں اس فقرے کی طاقت اور عظمت سے بار بار متاثر ہوا ہوں۔ اداروں میں بہت سے مسائل ٹاپ کے لوگوں کے درمیان تعلقات کی خرابی کی وجہ سے پیدا ہوتے ہیں۔ کمپنی کے دو حصہ داروں کے درمیان، صدر اور نائب صدر کے درمیان، مالک اور ایگزیکٹو ڈائریکٹر کے درمیان۔ اس کے لیے واقعی زیادہ کردار کی شرافت کی ضرورت ہوتی ہے کہ آگے بڑھ کر ان مسائل کو حل کرنے کی کوشش کی جائے، بجائے اس کے کہ روزمرہ کے پراجیکٹس اور دوسرے لوگوں پر ٹائم صرف کیا جائے۔

جب پہلی مرتبہ ڈاگ ہیمر شولڈ کے اس فقرے کا مجھے پتا چلا تو ان دنوں میں ایک ایسے

ادارے میں کام کر رہا تھا جہاں میرے اور میرے قریبی ساتھی کے درمیان توقعات واضح نہیں تھیں، اور میرے اندر یہ حوصلہ نہیں تھا کہ میں اپنے اختلافات کا سامنا کروں اور انہیں حل کرنے کی کوشش کروں، خاص طور پر وہ مسائل جو انتظامی کاموں کے بارے میں ہماری مختلف سوچوں کی وجہ سے تھے، لہٰذا میں کئی مہینے تک صورت حال سے سمجھوتا کیے کام کرتا رہا۔ میں دراصل اس مشکل صورت حال کا سامنا نہیں کرنا چاہتا تھا جس کے بارے میں امکان تھا کہ شاید وہ بہت بری صورت اختیار کر جائے، لیکن اس دوران ہم دونوں کے دلوں میں ایک دوسرے کے لیے بُرے خیالات جڑ پکڑ رہے تھے۔

یہ پڑھنے کے بعد کہ عوام کی نجات کے لیے سرتوڑ کوشش سے زیادہ اہم ہے کہ "ایک شخص" کو اپنا آپ مکمل طور پر سونپ دیا جائے، مجھے بہت زیادہ تحریک ملی کہ میں اس شخص کے ساتھ اپنے تعلق کی تعمیر نو کروں۔

مجھے اپنے اوپر اس سلسلے میں ایک طرح سے جبر کرنا پڑا کیونکہ مجھے معلوم تھا کہ مسائل کی آنکھوں میں آنکھیں ڈالنا اور ان کے حل کے لیے گہری سمجھ پیدا کرنا اور باہمی ارادہ باندھنا بہت مشکل کام ہے۔ وہ مجھے بڑا سخت قسم کا بندہ لگتا تھا۔ وہ اپنے طور طریقوں کو اٹل سمجھتا اور اپنی نظر میں بالکل درست طریقے سے کام کر رہا تھا، اس کے باوجود مجھے اس کی صلاحیتوں اور قوت کی ضرورت تھی۔ مجھے یہ ڈر دامن گیر تھا کہ مسائل پر گفتگو، کہیں ہمارے تعلق کو بالکل برباد نہ کر دے اور میں اس کی خوبیوں سے بالکل ہی ہاتھ نہ دھو بیٹھوں۔

میں نے ذہن میں خیالی طور پر اس سلسلے میں اس کے ساتھ اپنی ملاقات کی فل ریہرسل کی اور بالاخر اپنے آپ کو بجائے اس ڈر کے کہ ملاقات میں کیا ہوگا میں نے خود کو اصولوں کے گرد مجتمع کر لیا۔ اس سے مجھے کافی ذہنی اطمینان مل گیا اور بات کرنے کا حوصلہ پیدا ہوگیا۔

جب بالاخر ہم ملے تو میری یہ جان کر حیرت کی انتہا نہ رہی کہ وہ بندہ بھی بالکل میری طرح سے اسی عمل سے گزر رہا تھا اور اس ملاقات کا اسے بھی بہت انتظار تھا۔ نہ تو اس میں مجھے کسی قسم کی سختی نظر آئی اور نہ وہ اپنا دفاع کر رہا تھا۔

لیکن اس کے باوجود ہمارے کام کرنے کے سٹائل بالکل مختلف تھے اور پورا ادارہ ہمارے اس اختلاف کار سے فائدہ اٹھا رہا تھا۔ ہم دونوں نے اس بات کو مانا کہ ہمارے اس اختلاف کی وجہ سے کیا کیا مسائل پیدا ہو رہے ہیں۔ کئی مرتبہ کی ملاقاتوں کے بعد ہم نے ذرا گہرے مسائل پر بھی بات شروع کر دی تاکہ انہیں سامنے رکھ کے ہم ان کو ایک ایک کر کے ان کے حل کا سوچ سکیں۔ مسائل کے حل میں ہم باہمی عزت کے جذبے سے کام لے رہے تھے اور آہستہ

آہستہ ہم ایک بہت موثر اور مجموعی اہداف کے لیے ایک دوسرے کی صلاحیتوں سے فائدہ اٹھانے والی ٹیم بن گئے۔ ہمارے درمیان انس بھی پیدا ہوگیا اور اکٹھے کام کرنے کا شوق بھی۔

موثر کاروبار، خاندان یا شادی چلانے کے لیے ایک اتحاد تخلیق کرنے کی ضرورت ہوتی ہے اور اسے پیدا کرنے کے لیے حوصلہ اور قوت کی ضرورت ہوتی ہے۔ کتنی ہی انتظامی یا تکنیکی مہارت کے ساتھ عوام کے لیے کتنا ہی کام کیوں نہ کیا جائے یہ ذاتی شرافت اور کردار کی کمی کو پورا نہیں کر سکتا جن کی ذاتی تعلقات کی نشوونما کے لیے ضرورت ہوتی ہے۔ محبت اور زندگی کے بنیادی اور ضروری قوانین ذاتی تعلقات کی سطح پر اپنائے جاتے ہیں۔

Pمسائل PC کے مواقع ہوتے ہیں

اس تجربے نے مجھے باہمی انحصار کا ایک اور زبردست زاویہ نظر سکھایا۔ اس کا تعلق اس سے تھا جس سے ہم مسائل کو دیکھتے ہیں۔ میں کئی مہینے مسائل سے نظر چراتا رہا تھا اور اسے اپنی تنگی کا کارن سمجھتا رہا تھا، اپنی راہ کی رکاوٹ کے طور پر دیکھتا رہا تھا لیکن اس مسئلے نے ایک موقع فراہم کر دیا جس کے تحت میں ایک مضبوط ذاتی تعلق پیدا کرنے میں کامیاب ہوگیا جس کی وجہ سے ہم ایک ٹیم بن گئے اور اکٹھے مل کر کام کرنے لگے۔

میرا خیال ہے کہ باہمی انحصار کی صورت حال میں ہر P مسئلہ دراصل ایک PC کا موقع فراہم کرتا ہے۔ جذباتی بینک اکاؤنٹ کی تعمیر کا موقع جو کہ انتہائی اہم طریقے سے باہمی انحصار کی ترقی کا موجب بنتا ہے۔

جب والدین بچوں کے مسائل کو ان کے ساتھ تعلق مضبوط کرنے کے موقع کے طور پر لیں تو یہ والدین اور بچوں کے درمیان تعلق کو ایک نئی جہت بخش دیتے ہیں۔ بجائے اس کے کہ وہ بچوں کے مسئلوں کو منفی بوجھ کے طور پر لیں۔ والدین اپنے بچوں کے مسائل کو سمجھنے اور ان کی مدد کرنے کے لیے پرجوش رہتے ہیں۔ جب بچہ ان کے پاس اپنا کوئی مسئلہ لے کر آتا ہے تو بجائے یہ سوچنے کے "کیا مصیبت ہے، اب ایک نیا مسئلہ آ گیا ہے" ان کا زاویہ نظر یہ ہوتا ہے "یہ اپنے بچے کی مدد کرنے کا ایک اور موقع میسر آگیا ہے اور اپنے تعلق کو مزید بہتر بنانے کا بھی۔" بہت سے تعلقات تجزیاتی سطح سے ترقیاتی سطح میں تبدیل ہو جاتے ہیں اور بچے والدین کی طرف سے اپنے لیے مضبوط محبت کے جذبات کو محسوس کرنے لگتے ہیں جس کی اصل وجہ یہ ہوتی ہے کہ بچوں کو یہ احساس ہوتا ہے کہ والدین ان کے مسائل کو اور ان کو بحیثیت فرد کے بہت اہمیت دیتے ہیں۔

یہ زاویہ نظر کاروبار میں بھی بہت اہم ہوتا ہے۔ ایک ڈیپارٹمنٹ سٹور کا سلسلہ جو اس زاویہ نظر کو اپناتا ہے وہ اپنے گاہکوں میں وفاداری کا جذبہ پیدا کر لیتا ہے۔ ان کے سٹور میں جب بھی کوئی گاہک کوئی مسئلہ لے کر آتا ہے، چاہے وہ کتنا ہی چھوٹا کیوں نہ ہو، تو اس مسئلے کو سیلز مین گاہک کے ساتھ اپنے تعلق کو تعمیر کرنے کا موقع سمجھتا ہے اور اپنے گاہک کو اس قدر خوش اخلاقی اور مثبت انداز میں ملتا ہے اور اس کو یہ احساس دلا دیتا ہے کہ وہ اس کے مسئلے کو دلی طور پر حل کرنے میں دلچسپی لے رہا ہے۔ اس قدر، عزت و احترام دیتا ہے، ہر ممکن طریقے سے اسے خوش کرنے کی کوشش کرتا ہے کہ اس کے بعد وہ گاہک کہیں اور جانے کا سوچ بھی نہیں سکتا۔

باہمی انحصار کی حقیقت کی اثریت کے لیے P / PC توازن کی اہمیت جان لینے سے پھر ہم اپنے مسائل کو PC بڑھانے کے مواقع کے طور پر لینے لگتے ہیں۔

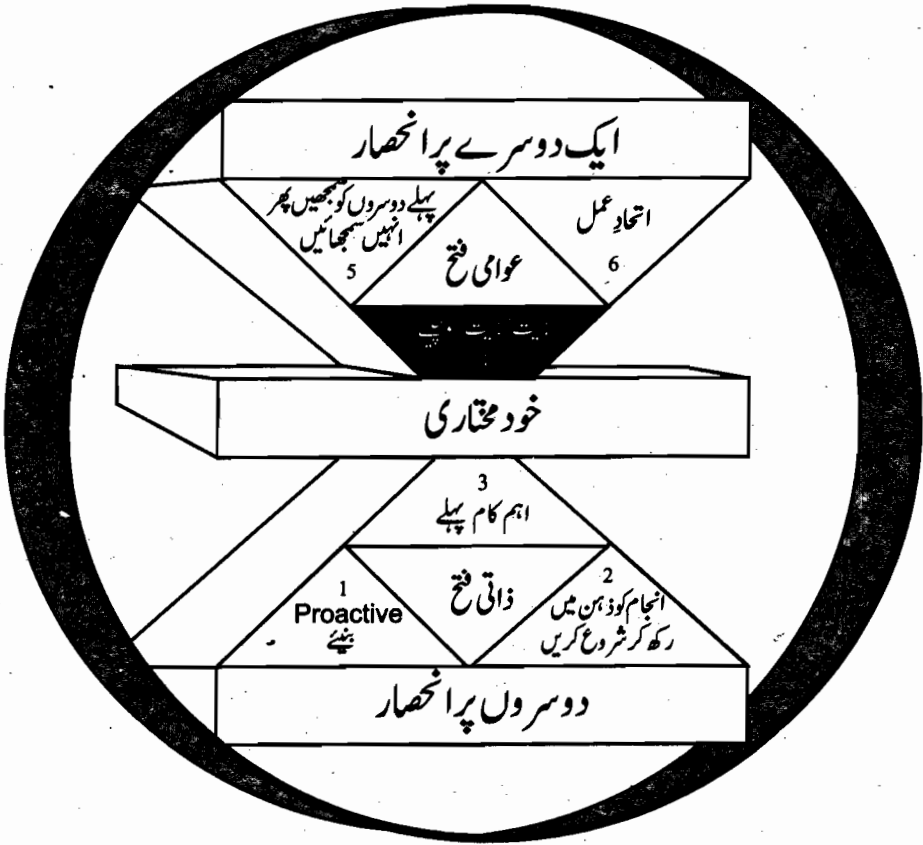
باہمی انحصار کی عادات

ذہن میں جذباتی بینک اکاؤنٹ کا زاویہ نظر رکھتے ہوئے اب ہم لوگوں کے ساتھ کامیابی سے کام کرنے اور "عوامی فتح" کی عادات کی طرف جانے کے لیے تیار ہیں اور جیسے جیسے ہم یہ عادات سمجھیں اور اپنائیں گے ہم دیکھیں گے کہ کس طرح یہ عادات ہمارے لیے پُراثر باہمی انحصار تخلیق کرتی ہیں۔ ہم یہ بھی دیکھ سکیں گے کہ ہمارے اندر سوچ اور رویوں کے دوسرے نمونے کس قدر گہرے طور پر جاگزیں ہو چکے ہیں۔

اس کے علاوہ ہم زیادہ گہرائی میں جا کر یہ دیکھ سکیں گے کہ پُراثر باہمی انحصار حاصل کرنے کے لیے سچی خودمختاری کس قدر ضروری ہے۔ ہم یہ بھی جانیں گے کہ کردار کی اہم بنیاد موجود نہ ہو تو محض شخصیت کے زور پر اور "جیت / جیت، بات چیت، بغور سننا" اور "مسائل کے حل کا تخلیقی انداز" ایسی تکنیکوں سے عوامی فتح حاصل کرنا کس قدر ناممکن ہوتا ہے۔

چلیں اب عوامی فتح کی ہر عادت کو ذرا گہرے انداز سے دیکھتے ہیں۔

عادت نمبر 4

جیت/جیت سوچیے

آپس کے تعلقات میں رہنمائی کے اصول

We have committed the Golden Rule to memory;
let us now commit it to life.

Edwin Markham

ایک مرتبہ مجھے ایک ایسی کمپنی کے ساتھ کام کرنے کو کہا گیا جس کا سربراہ اس بات پر بڑا متفکر تھا کہ اس کے لوگ آپس میں تعاون نہیں کرتے۔

"سٹیفن! ہمارا بنیادی مسئلہ یہ ہے کہ یہ سب خود غرض ہیں" اس نے کہا۔

"یہ آپس میں بالکل تعاون نہیں کرتے۔ مجھے معلوم ہے کہ اگر یہ آپس میں تعاون کرنے لگیں تو ہماری پروڈکشن میں کئی گنا اضافہ ہو سکتا ہے۔ کیا تم "انسانی تعلقات کا پروگرام" بنانے میں ہماری مدد کر سکتے ہو۔ یہ ہمارے تمام مسائل حل کر دے گا؟"

"تمہارا مسئلہ لوگ ہیں یا زاویہ نظر؟" میں نے پوچھا۔

"تم خود ہی دیکھو" اس نے جواب دیا۔

اور پھر میں نے خود ہی دیکھا اور میں نے جانا کہ وہاں واقعی حقیقی خودغرضی، عدم تعاون، حکم عدولی اور ابلاغ کے مسائل تھے۔ میں وہاں دیکھ سکتا تھا کہ جذباتی بینک اکاؤنٹ سے اس قدر "رقم" نکلوائی جا چکی تھی کہ اب اعتماد کا لیول بہت نیچے آ چکا تھا۔ میں نے اپنے سوال پر زور دیا۔

"چلیں ذرا گہرائی سے اسے دیکھتے ہیں" میں نے تجویز دی۔ "تمہارے لوگ آپس میں تعاون کیوں نہیں کرتے؟ انہیں تعاون نہ کر کے کیا حاصل ہوتا ہے؟"

"تعاون نہ کرنے کا تو کچھ حصول نہیں ہوتا" اس نے مجھے یقین دلانے کے انداز میں بتایا "بلکہ اگر یہ تعاون کریں تو بہت کچھ حاصل کر سکتے ہیں۔"

"واقعی انہیں کچھ ملے گا؟" میں نے پوچھا۔ اس کے آفس کی ایک دیوار پر پردے کے پیچھے ایک چارٹ لگا ہوا تھا۔ چارٹ پر لائن میں بہت سارے گھوڑے دوڑ کے لیے تیار کھڑے تھے۔ سب گھوڑوں کے چہروں پر اس نے اپنے مینجروں کی تصویریں کاٹ کر چپکا رکھی تھیں۔ دوڑ ختم ہونے کے نشان کے بعد ایک دوسرے ملک کا انتہائی خوبصورت اور آئیڈیل قسم کا پوسٹر لگا ہوا تھا جہاں نیلے آسمان تلے ایک جوڑا بڑے رومانوی انداز میں ہاتھ میں ہاتھ ڈالے سفید ریت کے ساحل پر بیٹھا ہے۔

ہر ہفتے یہ بندہ اپنے سارے مینجروں کو اپنے دفتر میں بلاتا تھا اور تعاون پر بات کرتا تھا۔ "آؤ سب مل کر کام کریں۔ ہم مل کر اب کی نسبت بہت زیادہ پیسہ کما سکتے ہیں۔" پھر وہ پردہ ہٹاتا اور ان کو چارٹ دکھاتا اور پوچھتا "اب تم میں سے کون اس ساحل کا ٹرپ جیتنا چاہتا ہے؟"

یہ بالکل ایسے ہی تھا کہ ایک پھول کو کہا جائے کہ وہ بڑھے اور پانی دوسرے کو دیا جائے یا جیسے کہا جائے کہ جب تک لوگ اپنے حوصلے بلند نہیں کرتے میں انہیں نوکریوں سے نکالتا رہوں گا۔ وہ تعاون چاہتا تھا، وہ چاہتا تھا کہ اس کے لوگ مل کر کام کریں، آپس میں خیالات بانٹیں اور تمام لوگ محنت کا فائدہ اٹھائیں۔ لیکن وہ ان سب کا ایک دوسرے سے مقابلہ بھی کروا رہا تھا۔ ایک مینجر کی کامیابی کا مطلب باقی سب مینجروں کی ہار تھی۔

بزنس، خاندان اور دوسرے تعلقات میں لوگوں کے درمیان بہت سے مسائل کی طرح اس کمپنی میں بھی تمام مسائل کی وجہ غلط زاویہ نظر تھا۔ سربراہ صاحب تعاون کا پھل مقابلے کے زاویہ نظر کے ذریعے حاصل کرنا چاہتے تھے۔ اور جب اس سے کام نہیں نکلا تو اب وہ کوئی تکنیک، پروگرام یا فوری حل کا ایسا نسخہ چاہتے تھے جس سے کہ لوگ آپس میں تعاون کرنا شروع کر دیں۔

لیکن آپ پھل کو تبدیل نہیں کر سکتے جب تک کہ آپ جڑ کو تبدیل نہ کریں۔ رویوں اور رجحانات پر کام کرنا پتوں کی صفائی کرنے کے مترادف ہے لہٰذا ہم نے ذاتی اور اداراتی سطح پر اعلیٰ کارکردگی حاصل کرنے کے لیے ایک مختلف طریقے سے کام کرنا شروع کیا جس میں انفارمیشن اور انعام کا سسٹم واضح کیا جس کی وجہ سے تعاون کی قدر و قیمت اجاگر ہوتی تھی۔

چاہے آپ کمپنی کے سربراہ ہوں یا ماتحت، جس لمحے آپ خودانحصاری سے باہمی انحصاری میں قدم رکھتے ہیں تو آپ ایک رہنما کا کردار اختیار کر لیتے ہیں۔ آپ دوسرے لوگوں پر اثرانداز ہونے کی پوزیشن میں چلے جاتے ہیں اور پراثر تعلقات میں رہنمائی حاصل کرنے کی عادت ہے کہ آپ "جیت / جیت سوچیں۔"

انسانی تعلقات کے چھ زاویہ ہائے نظر

"جیت / جیت" کوئی تکنیک نہیں بلکہ یہ انسانی تعلقات کے حوالے سے پورا ایک فلسفہ ہے بلکہ درحقیقت یہ انسانی تعلقات کے چھ زاویہ ہائے نظر میں سے ایک ہے۔ اس سلسلے کے دوسرے زاویہ ہائے نظر یہ ہیں: جیت / ہار، ہار / جیت، ہار / ہار، جیت اور جیت / جیت یا No deal۔

- جیت / جیت
- ہار / ہار
- جیت / ہار
- جیت
- ہار / جیت
- جیت / جیت یا No deal

جیت / جیت

"جیت / جیت" دل اور دماغ کی ایک کیفیت یا سوچ کا ایک انداز ہے جو ہر انسانی تعلق میں باہمی فائدے کی تلاش میں رہتا ہے۔ جیت / جیت کا مطلب یہ ہے کہ معاہدے یا مسئلوں کے حل اپنے اندر باہمی فائدے اور اطمینان لیے ہوں۔ تمام متعلقہ لوگ فیصلے کے بارے میں اچھا محسوس کریں اور طے ہو جانے والی چیزوں کو اپنی ذمہ داری سمجھیں۔ جیت / جیت زندگی کو تعاون کے حوالے سے دیکھتی ہے، مقابلہ کی نظر سے نہیں۔ زیادہ لوگ چیزوں کو قطعیت کے انداز میں دیکھتے ہیں: طاقتور یا کمزور، سخت یا نرم، جیت یا ہار۔ لیکن اس قسم کی سوچ بنیادی طور پر کمزور ہوتی ہے، اصول کی بجائے طاقت اور رتبے کی بنیاد پر کھڑی ہوتی ہے۔ جیت / جیت کے زاویہ نظر کی بنیاد اس بات پر ہوتی ہے سب کے لیے بہت کچھ میسر ہے کہ ایک بندے کی جیت کا مطلب دوسروں کی محرومی نہیں ہوتا یا یہ کہ ایک بندے کی جیت دوسروں کے ہار جانے پر منحصر نہیں ہوتی۔

جیت / جیت کا نظریہ ایک تیسرے حل کا نظریہ ہے۔ یہ تمہارا یا میرا طریقہ نہیں، یہ بہتر طریقہ ہے اور ایک اعلیٰ طریقہ ہے۔

جیت / ہار

جیت / جیت کا ایک متبادل "جیت / ہار" ہے۔ یہ برمودا (Bermuda) کی طرف دوڑ کا زاویہ نظر ہے۔ یہ کہتا ہے "اگر میں جیتوں گا تو تم ہارو گے۔"

جیت / ہار ایک قائدانہ انداز کی تحکمانہ اپروچ ہے۔ "مجھے میرا مطمح نظر مل جائے لیکن تمہیں تمہارا نہ ملے۔" جیت / ہار کے مکتبہ فکر کے لوگ اپنا مقصد حاصل کرنے کے لیے اپنی پوزیشن، طاقت، رتبہ، ملکیت اور شخصیت کو استعمال کرتے ہیں۔

بہت سے لوگ جیت / ہار کے زاویہ نظر کو ہی استعمال کرنا جانتے ہیں اور یہ بچپن سے گہرے طور پر ان کے اندر اتر چکا ہوتا ہے۔ سب سے پہلے اور سب سے اہم انداز میں جب ایک بچے کا دوسرے کے ساتھ مقابلہ کیا جاتا ہے اور جب ان مقابلوں کے نتیجے کے طور پر صبر، سمجھ اور پیار دیا یا کھینچ لیا جاتا ہے تو لوگ جیت / ہار کی سوچ کے تحت عمل کر رہے ہوتے ہیں۔ جب بھی پیار مشروط انداز میں دیا جاتا ہے، جب بھی کسی کو محبت کمانی پڑے، تو دراصل اسے ہم یہ پیغام دے رہے ہوتے ہیں کہ محبت اس کا حق نہیں یا وہ اس کے قابل نہیں۔ ان کی قدر و قیمت ان کے اندر نہیں بلکہ باہر ہے۔ یہ ان کے کسی کے ساتھ مقابلے میں مضمر ہے یا پھر کسی توقع کے ساتھ نتھی ہے۔

مشروط محبت کے حوالے سے ایسے میں چھوٹے سے اور Vulnerable دل و دماغ پر کیا گزرتی ہے جس کا کہ جذباتی ہلاشیری اور سہارے کے لیے والدین پر انحصار ہوتا ہے؟ بچہ جیت / ہار کی ذہنیت میں ڈھل جاتا ہے اور اس کی پروگرامنگ اسی کے مطابق ہو جاتی ہے۔

"اگر میں اپنے بھائی سے بہتر ہوں گا تو والدین کا زیادہ پیار حاصل کر سکوں گا۔"

"میرے والدین مجھ سے اتنا پیار نہیں کرتے جتنا کہ وہ میری بہن سے کرتے ہیں، شاید میری اتنی قدر و قیمت نہیں ہوگی۔"

ایک اور بہت طاقتور طریقے سے اثر کرنے والا گروپ دوستوں اور ساتھیوں کا ہوتا ہے۔ بچے کو سب سے پہلے والدین کی طرف سے اپنائیت چاہیے ہوتی ہے اور پھر اپنے ساتھیوں کی طرف سے، چاہے وہ بہن بھائی ہوں یا پھر دوست ہوں اور ہم سب کو معلوم ہے کہ ساتھی بعض اوقات کس قدر بے رحم ہوسکتے ہیں۔ وہ اپنی توقعات اور عادات کے مطابق اکثر یا تو اپنا لیتے ہیں اور یا بالکل رد کر دیتے ہیں۔ یہ بھی ہمارے اندر جیت / ہار کی سوچ پیدا کرنے کا ایک بڑا ذریعہ ہوتا ہے۔

تعلیمی ماحول بھی ایسا ہی ایک ذریعہ ہے۔ Normal Distribution Curve بنیادی

طور پر ہمیں یہی بتاتا ہے کہ آپ کو اے گریڈ اس لیے ملا ہے کہ کسی اور کو سی گریڈ ملا ہے۔ یہ فرد کی قدر و قیمت کا اندازہ ہر کسی سے مقابلہ کر کے کرتا ہے۔ اندرونی قدر و قیمت کو کوئی اہمیت نہیں دی جاتی، ہر کسی کو بیرونی طور پر دیکھا بھالا جاتا ہے۔

"اوہ، آپ کو والدین اور اساتذہ کی میٹنگ میں دیکھ کر بہت خوشی ہوئی۔ آپ کو اپنی بیٹی کیرولین (Caroline) پر فخر کرنا چاہیے۔ یہ بالائی دس فیصد میں آئی ہے۔"

"مجھے یہ جان کر خوشی ہوئی ہے۔"

"لیکن آپ کا بیٹا جونی (Johnny) ذرا مشکلات میں ہے۔ وہ نیچے کے پچیس فیصد میں ہے۔"

"واقعی؟ یہ تو بہت برا ہوا! ہمیں اس سلسلے میں کیا کرنا چاہیے؟"

اس قسم کے تقابلی جائزے سے حاصل شدہ معلومات جو ہمیں نہیں بتاتی وہ یہ ہے کہ ہو سکتا ہے جونی زیادہ بھرپور بچہ ہو اور باقی چیزوں میں بھی بڑھ چڑھ کر حصہ لے رہا ہو اور کیرولین اپنی ساری توجہ پڑھائی پر ہی رکھ رہی ہو اور باقی چیزوں میں حصہ نہ لے رہی ہو۔ لیکن بچوں کو گریڈ ان کی صلاحیت کے مطابق یا ان صلاحیتوں کے استعمال کے مطابق نہیں دیئے جاتے یہ تو دوسروں کے ساتھ مقابلے کے بعد دیئے جاتے ہیں اور گریڈز میں معاشرتی اقدار بھی گندھی ہوئی ہوتی ہیں۔ یہ یا تو بہتر مواقعوں کے در وا کرتے ہیں یا پھر انہیں بند کر دیتے ہیں۔ ہمارے تعلیمی سسٹم میں تعاون کی بجائے مقابلہ پر سارا زور ہوتا ہے اور در حقیقت تعاون کو اکثر دھوکہ دہی سمجھا جاتا ہے۔

اسی طرح ایک اور پروگرامنگ اتھلیٹکس میں ہوتی ہے، خاص طور پر سکولوں اور کالجوں میں نوجوانوں کے لیے۔ وہاں اکثر یہ لوگ یہی بنیادی زاویہ نظر پیدا کر پاتے ہیں کہ زندگی ایک بہت بڑی گیم ہے جس میں کہ کچھ جیتتے ہیں اور کچھ ہار جاتے ہیں۔ اتھلیٹکس میں "جیتنا" دوسرے کو "گرا دینے" کے مترادف سمجھا جاتا ہے۔

اسی طرح قانون ہے... ہم ایک قانونی معاشرے میں رہتے ہیں، جب بھی کسی کو کوئی مشکل درپیش آتی ہے تو وہ سب سے پہلے مقدمہ کرنے کا سوچتا ہے، عدالت میں لے جانے کا اور "جیتنے" کا سوچتا ہے لیکن دفاعی دماغ نہ تو تخلیقی ہوتے ہیں اور نہ ہی تعاون کرنا جانتے ہیں۔

یقیناً ہمیں معاشرے کو چلانے کے لیے قانون کی ضرورت ہے۔ یہ معاشرے کو سہارا تو دیتا ہے لیکن اتحادِ عمل نہیں دیتا۔ بہت کرے تو یہ سمجھوتا پیدا کرتا ہے۔ قانون کی بنیاد میں حریفانہ تصور ہے۔ حال ہی میں وکیلوں اور قانون کی درسگاہوں کی حوصلہ افزائی کی جا رہی ہے

کہ وہ پُرامن مذاکرات پر بھی توجہ دیں اور پرائیویٹ عدالت کا تصور بھی آرہا ہے اور جیت / جیت کی تکنیکوں کے استعمال کا بھی۔ شاید یہ تمام مسئلے تو حل نہ کر سکے لیکن یہ موجود مسئلوں کے متعلق عوام کی بڑھتی ہوئی آگاہی کا اعلامیہ ضرور ہے۔

اعتماد کی کمی کی صورت میں یا حقیقی مقابلے کی صورت میں یقیناً جیت / ہار کی سوچ کی گنجائش ہے لیکن زیادہ تر زندگی تقابلی نہیں ہے۔ ہمیں ہر دن اپنے خاوند / بیوی سے مقابلے میں گزارنے کی ضرورت نہیں ہونی چاہیے۔ اسی طرح بچوں، ساتھیوں، ہمسایوں اور دوستوں سے بلاوجہ مقابلے کی کوئی ضرورت نہیں ہوتی۔ "ہماری شادی میں کون جیت رہا ہے؟" ایک انتہائی احمقانہ سوال ہے۔ اگر دونوں لوگ نہیں جیت رہے تو پھر دونوں ہار رہے ہیں۔

زیادہ تر زندگی خودانحصاری پر نہیں بلکہ باہمی انحصار کی حقیقت پر مبنی ہے۔ زیادہ تر جن نتائج کی خواہش کی جاتی ہے ان کا حصول آپ اور دوسروں کے درمیان تعاون پر منحصر ہوتا ہے اور جیت / ہار کی سوچ اس قسم کے تعاون کے لیے بیکار ہوتی ہے۔

ہار / جیت

لیکن کچھ لوگوں کی پروگرامنگ الٹ ہوتی ہے یعنی ہار / جیت کے مطابق۔
میں ہارا، تم جیتے۔
چلو آؤ، مجھ سے جیت جاؤ۔
مجھے روند کر آگے نکل جاؤ، ہر کوئی ایسے ہی کرتا ہے۔
میں ہارنے والوں میں سے ہوں، اور میں ہمیشہ ہارا ہوں۔
میں امن قائم کرنے والا ہوں اور میں امن قائم کرنے کے لیے کچھ بھی کر سکتا ہوں۔

ہار / جیت، جیت / ہار سے بھی بدتر ہے کیونکہ اس میں تو کوئی معیار ہوتا ہے نہ کوئی تقاضا ہوتا ہے نہ کوئی توقعات ہوتی ہیں اور نہ تصور ہوتا ہے۔ جو ہار / جیت میں سوچتے ہیں وہ آپ کو فوراً خوش کرنا چاہتے ہیں۔ ان کی طاقت اور مقبولیت دوسروں کو مان لینے میں ہوتی ہے۔ ان کے اندر اپنے احساسات اور سوچوں کے اظہار کا بہت کم حوصلہ ہوتا ہے، وہ دوسروں کی انا اور قوت سے فوراً مرعوب ہو جاتے ہیں اور نیچے لگ جاتے ہیں۔

گفت و شنید اور لین دین میں ہار / جیت محض اطاعت ہوتی ہے جس میں یا تو کسی کے آگے ہتھیار ڈال دیئے جاتے ہیں اور یا پھر خود ہی ہار مان لی جاتی ہے۔ لیڈر شپ سٹائل میں اس کا مطلب ہوتا ہے ہر چیز کی اجازت دے دینا اور چشم پوشی سے کام لینا۔ ہار / جیت کا مطلب

ہوتا ہے اچھا بچہ بن کر رہنا چاہیے' یہ اچھا بچہ ہمیشہ ہارتا ہی ہے۔

جیت / ہار والے لوگ ہار / جیت والے لوگوں کو بڑا اچھا جانتے ہیں کیونکہ یہ ان کی خوراک ہوتے ہیں۔ یہ ان کی کمزوریوں کو بڑا پسند کرتے ہیں اور ان سے فائدہ اٹھاتے ہیں۔ ان کی کمزوریاں ان کی طاقت کے بڑھنے کا باعث بنتی ہیں۔

مسئلہ یہ ہوتا ہے کہ ہار / جیت والے لوگ اپنے بہت سے محسوسات کو اپنے اندر دفن ہی رکھتے ہیں لیکن ان کی باتیں کبھی ختم نہیں ہوتیں' یہ زندہ درگور ہو جاتی ہیں اور پھر بڑے غلط انداز میں سامنے آتی ہیں۔ نفسیاتی مسائل کی وجہ سے کئی جسمانی امراض لاحق ہوتے ہیں مثلاً سانس کی بیماریاں' اعصابی بیماریاں اور دوران خون کی بیماریاں۔ یہ شدید مایوسیوں اور اکٹھے ہونے والے غم و غصے کا ہی اظہار ہوتی ہیں اور انہیں یہ ہار / جیت کی ذہنیت ہی جنم دیتی ہے۔ دبے ہوئے جذبات کا اظہار کئی بار اچانک اور بے موقع بے انتہا غصے کی صورت میں ہوتا ہے اور کبھی چھوٹی سی بات پر طوفان کھڑا کر دینے کی صورت میں۔

وہ لوگ جو ہمیشہ اپنے آپ کو ہی دباتے رہتے ہیں اور زندگی کے اعلیٰ اور بلند مقاصد کی طرف توجہ نہیں کرتے وہ اپنی نظروں میں اپنی قدر و قیمت کھونے لگتے ہیں اور آخرکار دوسروں کے ساتھ ان کے تعلقات بھی خراب ہونے لگتے ہیں۔

جیت / ہار اور ہار / جیت دونوں کمزور پوزیشنیں ہیں اور دونوں کی بنیاد میں ذاتی عدم تحفظ کا احساس پایا جاتا ہے۔ تھوڑے عرصے تک تو جیت / ہار بڑے اچھے نتائج پیدا کرتی ہے اس لیے کہ یہ اپنے سے بہتر لوگوں کی صلاحیتوں سے خوب فائدہ اٹھانا جانتی ہے۔ لیکن ہار / جیت تو شروع ہی سے ایک کمزور اور بے ہنگم سوچ ہے۔

بہت سے اعلیٰ افسران' مینیجرز اور والدین' پنڈولم کی طرح جیت / ہار کی بے رحمی اور ہار / جیت کی چشم پوشی کے درمیان ہلتے رہتے ہیں۔ جب وہ پریشان خیالی اور کسی سٹرکچر' سمت' توقع اور نظم کی عدم موجودگی کو مزید برداشت نہیں کر سکتے تو پھر جیت / ہار کی طرف واپس لوٹ جاتے ہیں پھر جب ان کا احساس جرم ان کی سوچوں پر حاوی ہونے لگتا ہے تو وہ انہیں واپس ہار / جیت کی جانب کھینچ لیتا ہے' تب تک کہ غصہ اور مایوسی انہیں جیت / ہار کی طرف دوبارہ واپس نہ بلا لے۔

ہار / ہار

جب دو جیت / ہار والے لوگ یعنی ارادوں کے پکے' ڈھیٹ' انا کے مارے ہوئے لوگ

آپس میں تعلق داری کرتے ہیں تو نتیجہ ہار / ہار ہوتا ہے۔ دونوں ہارتے ہیں، دونوں منتقم بن جاتے ہیں اور چاہتے ہیں کہ دوسرے کو گرائیں اور حساب برابر کریں۔ ان اندھوں کو یہ پتا نہیں ہوتا کہ قتل کرنا دراصل خودکشی کرنا ہوتا ہے اور انتقام دو دھاری تلوار کی طرح ہوتا ہے۔

مجھے طلاق کے ایک مقدمے کے بارے میں معلوم ہے جس میں جج نے خاوند کو کہا کہ وہ تمام املاک بیچے اور حاصل ہونے والے پیسے میں سے آدھے اپنی سابقہ بیوی کو دے۔ حکم کی تعمیل میں اس نے اپنی 10 ہزار ڈالر سے زیادہ مالیت کی گاڑی 50 ڈالر میں بیچ دی اور 25 ڈالر بیوی کے حوالے کر دیئے۔ جب بیوی نے احتجاج کیا اور عدالتی منشی نے تحقیق کی تو عدالت کو پتا چلا کہ خاوند صاحب باقی کی تمام املاک کو بھی ایسے ہی بیچ رہے تھے۔

کچھ لوگ اپنے دشمن کو اپنا مرکز بنا لیتے ہیں اور دوسروں کے رویوں کا بھوت ان کے سر پر اس طرح سوار ہو جاتا ہے کہ ہر چیز کے بارے میں وہ نابینے ہو جاتے ہیں سوائے اس خواہش کے کہ وہ اپنے دشمن کو ہارتا ہوا دیکھیں چاہے اس میں وہ خود بھی ہار جائیں۔ ہار / ہار کا فلسفہ تباہی کا فلسفہ ہے، جنگ کا فلسفہ۔

ہار / ہار ایک ایسے آدمی کا بھی فلسفہ ہوتا ہے کہ جس کا دوسروں پر شدید انحصار ہو، جس کے پاس اندرونی سمت نہ ہو، جس کا کوئی حل نہ ہو اور سوچے کہ باقیوں کا حال بھی اسی کی طرح ہو جائے۔ "اگر کوئی بھی کبھی بھی نہ جیتے تو پھر شاید ہارنا کوئی ایسی بری بات بھی نہیں۔"

جیت

ایک اور متبادل یہ ہے کہ انسان صرف جیت ہی کا سوچے۔ جیت کی سوچ کے لوگ ضروری نہیں کہ چاہیں دوسرے ضرور ہاریں۔ وہ اس سے بے تعلق ہوتے ہیں۔ ان کے لیے اہم صرف یہ ہوتا ہے کہ وہ اپنی خواہش کے مطابق جو چاہتے ہیں حاصل کر لیں۔

روزمرہ زندگی میں، جب مقابلے کا کوئی احساس نہ ہو تو جیت شاید انسانی تعلقات میں سب سے زیادہ استعمال ہونے والی سوچ ہوتی ہے۔ جیت کی ذہنیت والے شخص کا مقصد اپنی خواہش کا حصول ہوتا ہے، وہ دوسروں کی خواہشات اور ان کا حصول انہیں پر چھوڑ دیتا ہے۔

کونسا انتخاب سب سے بہتر ہے؟

اب تک زیر بحث آنے والے پانچ فلسفوں، جیت / جیت، جیت / ہار، ہار / جیت، ہار

/ ہار اور جیت میں سے سب سے موثر کون سا ہے؟ اس کا جواب ہے "یہ حالات پر منحصر ہے۔" اگر آپ فٹ بال کا میچ جیت جائیں تو اس کا مطلب ہے کہ آپ کی مخالف ٹیم ہار گئی۔ اگر آپ ایک ریجنل دفتر میں کام کرتے ہیں جو دوسرے ریجنل آفس سے میلوں دور ہے اور آپ کا اس دفتر سے کوئی دفتری رابطہ نہیں ہے تو ممکن ہے کہ آپ اس دفتر کے ساتھ جیت / ہار کے تحت مقابلہ کریں تاکہ بزنس کو تحریک مل سکے۔ لیکن ایک ہی دفتر کے اندر آپ جیت / ہار کی صورت حال پیدا نہیں کریں گے۔ یہاں تو آپ کو دوسرے لوگوں اور ان کے گروپس کے ساتھ تعاون کی ضرورت ہے تاکہ آپ زیادہ سے زیادہ کامیابی حاصل کر سکیں۔

اگر آپ کسی تعلق کی واقعی بہت قدر کرتے ہیں اور مسئلہ زیادہ اہم نہیں ہے تو ممکن ہے کہ آپ ان حالات میں ہار / جیت کا رویہ اپنا لیں تاکہ دوسرے بندے کے ساتھ آپ کا تعلق مزید مضبوط ہو سکے۔ "میں جو حاصل کرنا چاہتا ہوں وہ میرے لیے تمہارے ساتھ اپنے تعلق سے زیادہ اہم نہیں۔ چلو اس مرتبہ جیسے تم چاہتے ہو ویسے کرتے ہیں۔" اسی طرح آپ ہار / جیت یوں بھی مان سکتے ہیں کہ اگر آپ کو یہ احساس ہو جائے کہ جیت کے حصول کے لیے جو وقت اور کوشش درکار ہے وہ اگر لگا دیئے جائیں تو اس کی وجہ سے چند اور اہم اور اعلیٰ اقدار کو گزند پہنچے گی اور ممکن ہے کہ اس جیت کی ضرورت ہی نہ ہو۔

ایسے بھی حالات ہوتے ہیں کہ آپ جیتنا چاہتے ہیں اور آپ کو اس بات کی زیادہ فکر نہیں ہوتی کہ آپ کی جیت کی وجہ سے دوسرے کس طرح متاثر ہوں گے اور اس سے آپ کے ان کے ساتھ تعلقات پر کس طرح کا اثر پڑے گا۔ مثال کے طور پر آپ کا بچہ شدید بیمار ہے تو آپ کو ایسے میں دوسروں کے حالات کی زیادہ فکر نہیں ہوگی۔ ایسے میں سب سے اہم یہ ہوگا کہ آپ اس بچے کی زندگی بچانے کی ہر ممکن کوشش کریں۔

لہٰذا بہترین انتخاب وقت کی حقیقت پر منحصر ہوتا ہے۔ چیلنج یہ ہوتا ہے کہ آپ اس وقت کی حقیقت کا صحیح صحیح اندازہ لگا سکیں اور ہر صورت حال میں جیت / ہار کو ٹھونسنے کی کوشش نہ کریں۔

حقیقت یہ ہے کہ زیادہ تر صورتِ احوال کا تعلق باہمی انحصار پر ہوتا ہے اور ایسے میں جیت / جیت ہی پانچ متبادلات میں سے سب سے اہم ہوتی ہے۔

جیت / ہار نہیں چل سکتی اس لیے کہ بظاہر تو آپ کے ساتھ مقابلے میں میں جیتتا ہوں لیکن اس کی وجہ سے میرے بارے میں آپ کے احساسات اور رویوں پر بھی اثر پڑتا ہے۔ مثال کے طور پر اگر میں آپ کی کمپنی کا سپلائر ہوں اور مذاکرات میں میں اپنی شرائط آپ سے

جیت لیتا ہوں تو میں اس وقت وہ کچھ حاصل کر لوں گا جو میرا مقصود تھا لیکن کیا آپ دوبارہ میری طرف آئیں گے؟ اگر مجھے آپ دوبارہ بزنس نہیں دیتے تو میری تھوڑی مدت کی جیت دراصل طویل مدت میں میری ہار ہے۔ لہٰذا باہمی انحصار میں جیت / ہار دراصل طویل مدت میں ہار / ہار ہی ہے۔

اور اگر ہم نے ہار / جیت کی روش اپنائی ہے تو تھوڑی دیر کے لیے تو یہی لگے گا کہ آپ نے اپنا مقصود پا لیا ہے لیکن یہ میرے آپ کے ساتھ کام کرنے کے رویے اور معاہدے کی پاسداری کو کس طرح متاثر کرے گا؟ ممکن ہے کہ میرے اندر آپ کی خوشنودی حاصل کرنے کے لیے جوش و خروش نہ رہے اور یہ بہت ممکن ہے کہ اگلے مذاکرات کے دوران میں اپنے پچھلے زخم اپنے ساتھ لے کر آؤں۔ آپ کے اور آپ کی کمپنی کے ساتھ میرے رویے میں ممکن ہے وہ بات نہ رہے اور میرا رجحان انڈسٹری میں دوسرے لوگوں کی طرف زیادہ ہو جائے لہٰذا اب پھر ہم ہار / ہار میں چلے گئے اور ہار / ہار کسی بھی صورت حال میں قابل قبول نہیں ہو سکتا۔

اور اگر میں صرف اور صرف اپنی جیت پر ہی توجہ رکھوں اور آپ کے نقطہ نظر کو سمجھنے کی کوشش ہی نہ کروں تو پھر ہمارے تعلق میں ترقی کی بنیاد ہی موجود نہیں رہی۔

طویل المیعاد میں اگر ہم دونوں نہیں جیتتے تو پھر ہم دونوں ہارتے ہیں، اسی لیے باہمی انحصار کی حقیقت میں جیت / جیت ہی واحد متبادل ہے۔

ایک مرتبہ میرا موکل ایک بہت بڑے کاروباری ادارے کا سربراہ تھا۔ یہ ادارہ بہت سے شاپنگ سٹورز کا ایک سلسلہ تھا۔ ایک دن وہ بولا "سٹیفن! یہ جیت / جیت کا آئیڈیا سننے میں تو اچھا لگتا ہے لیکن دراصل یہ بہت زیادہ آئیڈیل ہے۔ سخت اور اصلی کاروبار اس طرح نہیں ہوتے، وہاں بس جیت / ہار ہی ہوتی ہے اور اگر آپ بھی اس مقابلے میں شامل نہیں ہوتے تو پھر آپ کچھ حاصل نہیں کر سکتے۔"

"بہت اچھا" میں نے کہا۔ "اپنے گاہکوں کے ساتھ جیت / ہار آزما کے دیکھو۔ کیا یہ درست ہو گا؟"

"ام، م، نہیں" اس نے جواب دیا۔

"کیوں نہیں!؟"

"میرے گاہک بھاگ جائیں گے۔"

"اچھا پھر ہار / جیت آزما کے دیکھو۔ اپنا سٹور ان کے حوالے کر دو۔ کیا یہ حقیقت پر مبنی

ہو گا۔"

"نہیں! نہ کوئی منافع ہو گا اور نہ کوئی مشن رہے گا۔"

ہم نے مختلف متبادلات پر غور کیا تو جیت / جیت ہی سب سے زیادہ پُر حقیقت متبادل کے طور پر نظر آئی۔

"میرے خیال میں یہ گاہکوں کی حد تک تو درست ہے لیکن سپلائر کے ساتھ یہ ممکن نہیں ہے۔"

"تم اپنے سپلائر کے گاہک ہو" میں نے کہا۔ "اب اسی اصول کا اطلاق کیوں نہیں ہوتا۔"

"ہم نے حال ہی میں اپنی دکانوں کے مالکوں کے ساتھ مذاکرات کیے ہیں" وہ بولا۔ "ہم مذاکرات میں جیت / جیت کی سوچ کے ساتھ ہی گئے تھے۔ ہمارا انداز بڑا کھلا، مناسب اور دوستانہ تھا لیکن انہیں ہمارا رویہ بہت نرم اور کمزور لگا اور انہوں نے ہمارے اوپر ناجائز زور دینا شروع کر دیا۔"

"بھئی آپ ان کے ساتھ ہار / جیت میں کیوں چلے گئے؟" میں نے پوچھا۔

"نہیں ہم نے ایسا نہیں کیا، ہم تو جیت / جیت کے ساتھ گئے تھے۔"

"میرے خیال میں ابھی تم نے کہا تھا کہ انہوں نے ناجائز زور دے کر اپنی شرائط منوا لی تھیں۔"

"ہاں ایسا ہی ہوا تھا۔"

"اس کا دوسرے لفظوں میں مطلب ہے کہ آپ ہار گئے تھے۔"

"ہاں یہ درست ہے۔"

"اور وہ جیت گئے۔"

"یہ بھی درست ہے۔"

"تو پھر یہ کیا کہلاتا ہے۔"

جب اسے یہ احساس ہو گیا کہ جو اس کے خیال میں جیت / جیت تھی وہ دراصل ہار / جیت تھی تو اسے بہت دھچکا لگا۔ اور جب طویل المیعاد میں ہم نے اس ہار / جیت کے اثر، دبے ہوئے احساسات، مسخ شدہ اقدار اور غصہ جو زیر سطح ابل رہا تھا، ان سب کے اثرات کا جائزہ لیا تو دونوں نے یہ اقرار کیا کہ دراصل دونوں پارٹیوں کے لیے یہ ایک نقصان کا سودا تھا۔

اگر اس بندے کا رویہ صحیح معنوں میں جیت / جیت کا ہوتا تو وہ دکانوں کے مالکان کے ساتھ مذاکرات کو طول دیتا، زیادہ دیر تک اور غور سے ان کا نقطہ نظر سنتا اور پھر حوصلے کے

ساتھ اپنے خیالات ان کے سامنے رکھتا۔ جیت / جیت کے جذبے کے ساتھ اسے چاہیے تھا کہ وہ اس وقت ان کے ساتھ گفت و شنید جاری رکھتا جب تک کہ وہ ایک ایسے حل پر باہمی طور پر رضامند نہ ہو جاتے جو دونوں کے لیے فائدہ مند ہوتا اور دونوں اس حل کو پسند کرتے۔ اور مسئلے کا یہ حل، جو کہ ایک تیسرا متبادل ہوتا، دونوں کو اتحادِ عمل دیتا۔ ایک ایسی چیز کہ جو دونوں اکیلے اپنی اپنی جگہ پر حاصل کر ہی نہیں سکتے تھے۔

جیت / جیت اور یا پھر کچھ نہیں

اگر یہ لوگ ایک اتحادِ عمل پر مبنی حل پر نہیں پہنچ سکتے تھے جو دونوں کی رضامندی پر مبنی ہوتا، تو پھر یہ جیت / جیت کے ایک اور اعلیٰ اظہار تک پہنچ سکتے تھے یعنی "جیت / جیت اور یا پھر کچھ نہیں"۔

"یا پھر کچھ نہیں" کا بنیادی طور پر مطلب یہ ہے کہ اگر ہم مل کر کسی ایسے حل تک نہیں پہنچ سکتے کہ جو ہم دونوں کے لیے فائدہ مند ہو تو پھر باہمی رضامندی کے ساتھ اس بات پر رضامند ہو جائیں کہ ہم رضامند نہیں ہوسکتے۔ "نو ڈیل" توقعات کے امکان کو ختم کر دیں اور کارکردگی کے معاہدے قائم ہی نہ کریں۔ میں تمہیں ملازمت ہی نہ دوں یا ہم مل کر یہ کام کریں ہی نہیں اس لیے کہ یہ واضح ہوچکا ہے ہماری اقدار اور ہمارے اہداف دو مختلف اطراف میں جا رہے ہیں۔ یہ بہت احسن ہے کہ اس حقیقت کا حوصلے کے ساتھ سامنا کیا جائے بجائے اس کے کہ جب توقعات قائم ہوچکی ہوں اور پھر دونوں پارٹیاں کفِ افسوس ملیں۔

جب آپ کے ذہن میں "نو ڈیل" کا امکان موجود رہے تو پھر آپ اپنے آپ کو آزاد محسوس کرتے ہیں اور پھر نہ تو آپ کو لوگوں کے ساتھ دھوکہ کرنے کی ضرورت محسوس ہوتی ہے، نہ اپنے مقصد کے حصول کے لیے بے جا طور پر ان کے سامنے اڑنا پڑتا ہے اور نہ ہی اپنے ایجنڈے کو ان کے سامنے دھکیلنا پڑتا ہے۔ آپ کھلا انداز اختیار کر سکتے ہیں اور آپ حقیقتاً یہ کوشش کر سکتے ہیں کہ نقطہ نظر کے زیر سطح مسائل کو سمجھ سکیں۔

"نو ڈیل" کا امکان اگر ذہن میں موجود رہے تو آپ ایمانداری کے ساتھ یہ کہہ سکتے ہیں "میں صرف جیت / جیت کے لیے جاؤں گا۔ میں جیتنا چاہتا ہوں اور میں چاہتا ہوں کہ تم بھی جیتو۔ میں یہ نہیں چاہوں گا کہ میں تو اپنا راستہ اختیار کرلوں اور تم اسے ناپسند کرتے رہو کیونکہ کبھی نہ کبھی آخرکار یہ مسئلہ سامنے آجائے گا اور ہمیں ایک دوسرے سے علیحدہ کر دے گا۔ دوسری طرف میرا خیال ہے کہ تم بھی اچھا محسوس نہیں کرو گے کہ اگر تم تو اپنا مقصود حاصل کر

لو اور مجھے پیچھے چھوڑ دو لہٰذا آؤ مل کر جیت / جیت کے لیے کام کریں- آؤ اس پر عمل کریں اور اگر ہم ایسا نہیں کر سکتے تو پھر اس بات پر رضامند ہو جائیں کہ ہم مل کر کام کریں گے ہی نہیں-

ایسے فیصلے کے ساتھ رہنا کہ جو ہم دونوں کے لیے ٹھیک نہیں اس سے کہیں بہتر ہے کہ ہم کوئی ڈیل ہی نہ کریں- پھر شاید اس بات کا امکان رہے کہ ہم دوبارہ کبھی مل کر کام کر سکتے ہیں-

"جیت / جیت یا پھر کچھ بھی نہیں" کا اصول سیکھ لینے کے کچھ عرصے کے بعد ایک چھوٹی کمپیوٹر سافٹ ویئر کمپنی کے سربراہ نے مجھے اپنا مندرجہ ذیل تجربہ سنایا-

ہم نے ایک نیا سافٹ ویئر (Software) بنایا اور پانچ سالہ معاہدے کی بنیاد پر ہم نے وہ ایک خاص بینک کو بیچا- بینک کا صدر اس کے بارے میں بہت خوش اور پرجوش تھا لیکن اس کے باقی لوگ اس فیصلے پر اس کے ساتھ نہیں تھے-

کوئی تقریباً ایک مہینے کے بعد بینک میں صدر تبدیل ہو گیا- نیا صدر میرے پاس آیا اور بولا "میں سافٹ ویئر میں تبدیلی سے زیادہ مطمئن نہیں ہوں' ہر چیز گڑبڑ ہو گئی ہے- میرے لوگ کہتے ہیں کہ وہ اس پر کام نہیں کر سکتے اور میں سمجھتا ہوں کہ میں اس وقت انہیں استعمال کرنے پر مجبور نہیں کر سکتا-"

میری اپنی کمپنی ان دنوں گہری معاشی مشکلات میں گھری ہوئی تھی اور مجھے معلوم تھا کہ قانونی طور پر میں ان سے معاہدے کی ہر شق پر عمل کروا سکتا تھا لیکن اس وقت میں جیت / جیت کے اصول کی قدر جان چکا تھا-

لہٰذا میں نے اس سے کہا "ہمارے درمیان معاہدہ ہے' آپ کے بینک نے ہماری پراڈکٹ خریدی ہے اور پروگرام کی تبدیلی کے لیے ہماری خدمات حاصل کی ہیں- لیکن ہم یہ بھی سمجھ رہے ہیں کہ آپ اس تبدیلی سے خوش نہیں ہیں لہٰذا ہم آپ کے ساتھ یہ معاہدہ ختم کرنے کے لیے تیار ہیں- اگر کبھی مستقبل میں آپ کو سافٹ ویئر سے متعلق کوئی مسئلہ ہو اور آپ اسے حل کروانا چاہیں تو ہمارے ساتھ ضرور رابطہ کیجئے گا-"

میں نے واقعی 84,000 ڈالر کے معاہدے کو چھوڑ دیا- یہ تقریباً معاشی خودکشی تھی لیکن میں نے سوچا کہ طویل المیعاد میں اگر یہ اصول سچا ہے تو مجھے اس کا صلہ ملے گا اور پہلے سے زیادہ فائدہ ہو گا-

تین مہینوں کے بعد نئے صدر نے مجھے بلایا اور کہا "اب میں اپنے سافٹ ویئر کو تبدیل

کروانا چاہتا ہوں اور اس سلسلے میں میں تمہارے ساتھ کاروبار کرنا چاہتا ہوں۔" اس نے میرے ساتھ 240,000 ڈالر کا معاہدہ کیا۔

باہمی انحصار کی حقیقت میں جیت / جیت سے نیچے کوئی بھی چیز ایک سمجھوتہ ہے جو کہ طویل المیعاد میں آپ کے تعلقات کو متاثر کرے گا اور تعلقات کے متاثر ہونے کی قیمت کا بغور مطالعہ کرنا چاہیے۔ اگر آپ سچی جیت / جیت حاصل نہیں کر سکتے تو اکثر یہ کہیں بہتر ہوتا ہے کہ آپ "نوڈیل" اپنالیں۔

خاندانی تعلقات میں بھی جیت / جیت اور یا پھر نوڈیل بہت جذباتی آزادی بخشتی ہے۔ اگر گھر کے لوگ ویڈیو فلم دیکھنے پر رضامند نہیں اور سب لوگ اسے انجوائے نہیں کریں گے تو پھر سارے مل کر کچھ اور کرنے کا فیصلہ کر سکتے ہیں۔ "نوڈیل"۔ بجائے اس کے کہ کچھ لوگ دوسروں کی قیمت پر شام سے لطف اندوز ہوں۔

○ ○ ○

میری ایک دوست ہے جس کی فیملی کئی سال سے اکٹھے گانا گانے کا شغل کرتی ہے۔ جب وہ چھوٹے تھے تو وہ موسیقی کا اہتمام کرتی تھی۔ خاص کپڑے تیار کرتی تھی اور انہیں پیانو پر اکٹھا کر کے ہدایات دیتی تھی اور سب گاتے تھے۔

جیسے جیسے بچے بڑے ہوئے موسیقی میں ان کی پسند بھی تبدیل ہوتی گئی اور اب موسیقی اور پہناوے کے سلسلے میں ان کی زیادہ سنی جانے لگی اور وہ ہدایات پر کم توجہ دینے لگے۔

چونکہ اس کا اپنا گانے کا سالہا سال کا تجربہ تھا اور وہ بوڑھے لوگوں کی ضروریات کو زیادہ بہتر انداز میں سمجھ سکتی تھی، جن کے سامنے انہیں اپنا اگلا پروگرام پیش کرنا تھا، اس کے خیال میں اس پروگرام کے سلسلے میں بچوں کی طرف سے زیادہ تر تجویزیں زیادہ مناسب نہیں تھیں لیکن بیک وقت اسے اس چیز کا بھی احساس تھا، انہیں اپنا اظہار کرنا چاہیے اور انہیں فیصلے کے عمل کا حصہ بننا چاہیے۔

لہٰذا اس نے جیت / جیت یا پھر "نوڈیل" پر عمل کرنے کا فیصلہ کیا۔ اس نے انہیں بتا دیا کہ وہ چاہتی ہے کہ ہم سب کسی فیصلے پر یوں رضامند ہوں کہ ہم سب اس کے بارے میں اچھا محسوس کریں اور یا پھر ہم اپنے اپنے طریقے سے جو بھی کرنا چاہتے ہیں کریں لیکن اکٹھے کچھ نہ کریں۔ نتیجے کے طور پر ہر کسی نے اپنے آپ کو آزاد محسوس کرتے ہوئے اپنا اپنا اظہار کیا، تجویزیں دیں اور سب مل کر جیت / جیت کے لیے حل ڈھونڈنے لگے۔ یہ سمجھتے ہوئے کہ وہ

کسی ایک چیز پر رضامند ہو سکیں یا نہیں اس سے ان کے جذباتی رشتے میں کوئی فرق نہیں پڑے گا۔

جیت / جیت یا "نوڈیل" کو کاروباری تعلق کے آغاز میں حقیقی اہمیت ہوتی ہے۔ ایک بنے اور چلتے ہوئے تعلق میں نوڈیل شاید ممکن نہ ہو اور اس کی وجہ سے شدید مسائل پیدا ہو سکتے ہیں، خاص طور پر خاندانی کاروبار میں یا ایسے کاروبار میں کہ جس کا آغاز ہی دوستی کی بنیاد پر ہوا ہو۔

تعلقات کی حفاظت میں بعض مرتبہ لوگ سالہا سال ایک کے بعد دوسرا سمجھوتہ کرتے چلے جاتے ہیں گو کہ وہ بات تو جیت / جیت کی کرتے ہیں لیکن سوچتے جیت / ہار یا ہار / جیت میں ہیں۔ یہ لوگوں کے لیے اور کاروبار کے لیے بہت سنجیدہ نوعیت کے مسائل پیدا کر دیتا ہے۔

بغیر "نوڈیل" کے بہت سارے کاروبار یا تو آہستہ آہستہ تباہی کے دہانے پر پہنچ جاتے ہیں اور یا پھر انہیں پیشہ ور مینیجرز کے حوالے کرنا پڑتا ہے۔ تجربہ یہ بتاتا ہے کہ خاندان میں یا دوستوں کے درمیان کاروبار طے کرتے ہوئے نوڈیل کے امکان کو ضرور ذہن میں رکھنا چاہیے اور اس کے لیے انتظامات بھی ذہن میں رکھنے چاہئیں۔ اگر ایسا کر لیا جائے تو کاروبار اس خطرے کے بغیر پھلتا پھولتا ہے کہ وہ ذاتی تعلقات کی خرابی کا باعث بن جائے۔

یقیناً کچھ رشتے ایسے ضرور ہوتے ہیں کہ جہاں "نوڈیل" نہیں چل سکتی۔ میں اپنے بچے یا بیوی کو نہیں چھوڑ سکتا اور ان کے ساتھ "نوڈیل" نہیں کر سکتا۔ (اگر ضروری ہو تو ان کے ساتھ سمجھوتہ بہتر ہوگا۔ یہ ایک نچلی سطح کی جیت / جیت ہوتی ہے۔) لیکن زیادہ تر یہ ممکن ہوتا ہے کہ آپ بھرپور طریقے سے جیت / جیت یا "نوڈیل" کے رویے سے مذاکرات میں جائیں۔ اس رویے میں بے انتہا آزادی ہوتی ہے۔

جیت / جیت کی پانچ پرتیں

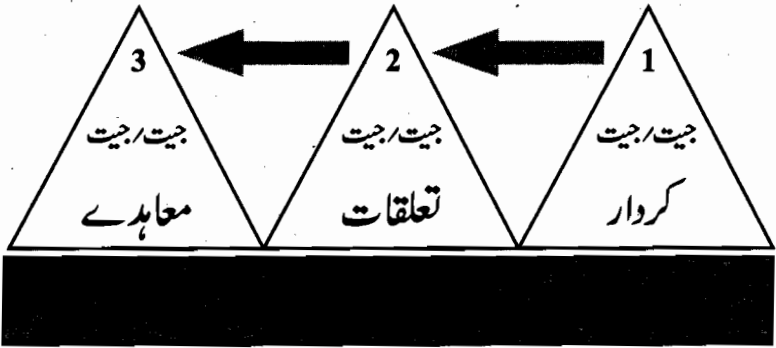
جیت / جیت سوچنا تعلقات میں لیڈرشپ حاصل کرنا ہے۔ یہ انسان کو ودیعت کی گئی تمام خصوصیات کو دوسروں کے ساتھ تعلقات میں کام میں لاتی ہے یعنی خود آگاہی، تخیل، ضمیر اور خود مختار ارادہ۔ اور اس میں انسان باہمی طور پر سیکھتا ہے، اثر حاصل کرتا ہے اور اس کے فائدوں سے مستفید ہوتا ہے۔

یہ باہمی فائدے حاصل کرنے کے لیے بہت سوچ بچار اور حوصلے کی ضرورت ہوتی ہے، خاص طور پر اگر ہم ایسے لوگوں کے ساتھ ڈیل کر رہے ہوں کہ جن کی سوچ جیت / ہار میں

گڑی ہو۔

اس کے لیے تعلقات میں لیڈر شپ کے اصول درکار ہوتے ہیں۔ تعلقات میں پر اثر لیڈر شپ کے لیے ایک نظر کی ضرورت ہوتی ہے۔ اس کے لیے Proactive رویے، تحفظ، رہنمائی، بصیرت اور اس طاقت کی ضرورت ہوتی ہے جو ایسی ذاتی لیڈر شپ سے حاصل ہوتی ہے جو اصولوں پر مبنی ہو۔

جیت / جیت کا اصول ہر طرح سے ہماری کامیابی کی بنیاد ہے۔ یہ زندگی کی پانچ پرتوں کا اظہار کرتا ہے اور ان پانچوں پرتوں کا ایک دوسرے پر انحصار ہوتا ہے۔ یہ "کردار" سے شروع ہوتی ہیں اور "تعلقات" کی طرف جاتی ہیں جن سے کہ پھر "سمجھوتے" پھوٹتے ہیں۔ یہ ایسے ماحول میں پھلتی پھولتی ہیں کہ جس کے "ڈھانچے" اور "سسٹم" کی بنیاد میں جیت / جیت کا اصول موجود ہو اور اس کے لیے ایک باقاعدہ "عمل" کی ضرورت ہوتی ہے: ہم جیت / جیت کی منزل جیت / ہار یا ہار / جیت کے ذریعے حاصل نہیں کر سکتے۔

مندرجہ ذیل ڈائیگرام بتاتی ہے یہ پانچوں پرتیں ایک دوسرے کے ساتھ کس طرح منسلک ہیں:

آئیے اب ہر ایک پرت کو علیحدہ علیحدہ دیکھتے ہیں۔

کردار

کردار جیت / جیت کی بنیاد ہوتا ہے اور ہر چیز اسی کے اوپر تعمیر ہوتی ہے۔ جیت / جیت کے زاویہ نظر کے لیے کردار کی تین صفات لازمی ہیں۔

تشخص

Integrity : ہم تشخص کی پہلے ہی تعریف کر چکے ہیں یعنی انسان کی اپنی نظروں میں اپنی قدر و قیمت۔ عادات نمبر1,2,3 ہمیں تشخص بنانے اور اسے برقرار رکھنے میں مددگار ہوتی ہیں۔ جیسے جیسے ہم اپنی اقدار کی شناخت کرتے ہیں اور Proactive طریقے سے اپنی تنظیم کرتے ہیں اور روزانہ کی بنیاد پر ان پر عمل پیرا ہوتے ہیں تو ویسے ویسے ہی بامعنی وعدوں اور ارادوں کے ذریعے ہمارے اندر خود آگاہی اور خود مختاری کا احساس جاگنے لگتا ہے۔

یہ ممکن ہی نہیں کہ ہم اپنی زندگیوں میں جیت حاصل کر سکیں اگر ہمیں پہلے سے پتا نہ ہو کہ جیت ہوتی کیا ہے اور ہمیں گہرے طور پر یہ احساس ہی نہ ہو کہ یہ بنتی کن چیزوں سے ہے اور ہمیں پتا نہ ہو کہ ہماری اندرونی اقدار کے ساتھ کیا چیز میل کھاتی ہے اور ہمارے تمام وعدے وعید بیکار ہیں اگر پہلے ہم خود اپنے ساتھ اور دوسروں کے ساتھ وعدے کر کے انہیں نبھا نہ سکیں۔ ہمیں بھی یہ معلوم ہے اور دوسروں کو بھی یہ معلوم ہوتا ہے۔ انہیں ہمارے دوغلے پن کا احساس ہو جاتا ہے اور وہ محتاط ہو جاتے ہیں۔ جیت / جیت کے لیے اعتماد کی بنیاد فراہم نہیں ہوتی اور یہ ایک سطحی سی تکنیک بن کر رہ جاتی ہے۔ تشخص اس بنیاد کو سب سے اہم پتھر فراہم کرتا ہے۔

بالغ نظری

بالغ نظری یا میچیورٹی حوصلے اور سوچ سمجھ کے توازن کا نام ہے۔ اگر کوئی شخص اپنے احساسات اور عقائد کا حوصلے اور دوسرے شخص کے احساسات اور عقائد کو مدِ نظر رکھتے ہوئے اظہار کر سکتا ہے تو یہ شخص میچیور ہے۔ خاص طور پر اگر زیرِ بحث مسئلہ دونوں پارٹیوں کے لیے بہت اہم ہو تو۔

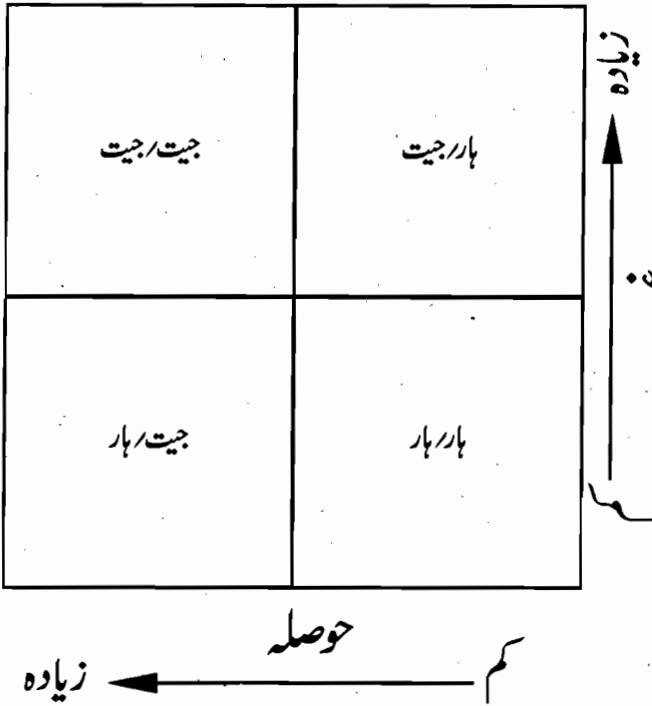
اگر آپ ملازمت، ترقی یا ٹریننگ کے سلسلے میں لیے جانے والے بہت سے نفسیاتی ٹیسٹوں پر غور کریں تو آپ کو پتا چلے گا کہ یہ ٹیسٹ دراصل اسی طرح کی میچیورٹی کا اندازہ لگانے کے لیے ہی بنائے جاتے ہیں چاہے اس کا نام ”انا کی مضبوطی / دوسروں کے احساس میں توازن“ (strength / empathy balance ego) ہو۔ یا ”خوداعتمادی / دوسروں کی عزت میں توازن“ (self—confidence / respect of others balance) ہو یا

"دوسروں کی فکر / کام کی فکر میں توازن" (concern for others / concern for tasks balance) ہو اور یا پھر Transanctional Analysis کی زبان میں "میں بھی ٹھیک، تم بھی ٹھیک" (I am OK, you are OK) یا مینجمنٹ کی زبان 9.9, 5.5, 1.9, 9.1- ان تکنیکوں کے ذریعے جو خوبی پیدا کرنے کی کوشش کی جاتی ہے اسے میں حوصلے اور سمجھ بُوجھ میں توازن کا نام دیتا ہوں۔

اس خوبی کی عزت انسانی تعلقات کے نظریئے، مینجمنٹ اور لیڈرشپ سبھی گہرے طور پر کرتے ہیں۔ یہ گہرے انداز میں P/PC توازن کا احاطہ کرتی ہے۔ اگر حوصلہ سونے کے انڈے حاصل کرنا چاہتا ہے تو سمجھ بوجھ دوسروں کی طویل المیعاد فلاح اور ان کے مفادات کا خیال رکھتی ہے۔ لیڈرشپ کی بنیادی ذمہ داری یہ ہوتی ہے کہ وہ تمام متعلقہ لوگوں کا معیار زندگی اور ان کی زندگی کی کوالٹی کو بہتر بنانے کے لیے کام کرے۔

بہت سے لوگ قطعیت کے انداز میں سوچتے ہیں یعنی اس طرح یا اس طرح کے معنوں میں۔ وہ سمجھتے ہیں کہ اگر آپ اچھے ہیں تو سخت نہیں ہوسکتے لیکن جیت / جیت انسان اچھا بھی ہوتا ہے... اور سخت بھی۔ اس میں جیت / ہار کی نسبت دوگنی سختی ہوتی ہے۔ جیت / جیت کے لیے صرف اچھا ہونا کافی نہیں ہوتا بلکہ اس کے لیے حوصلہ مندی کی بھی ضرورت ہوتی ہے۔ آپ کو صرف دوسروں کے احساس کو سمجھنا ہی نہیں ہوتا بلکہ آپ کو بہت خوداعتمادی کی بھی ضرورت ہوتی ہے۔ آپ کا صرف حساس ہونا اور دوسروں کے بارے میں سوچنا کافی نہیں ہوتا بلکہ آپ کو بہادر بھی ہونا پڑتا ہے اور یہ سب کرنا اور حوصلے اور سمجھ میں توازن پیدا کرنا ہی اصل میچیورٹی اور جیت / جیت کی بنیاد بنتا ہے۔

اگر مجھ میں حوصلہ تو بہت ہو اور سمجھ بوجھ کم ہو تو پھر میں کس طرح سوچوں گا؟ جیت / ہار میں بہت مضبوط ہوں گا لیکن اپنی انا کا پابند ہوں گا۔ میرے عقائد مجھے حوصلہ تو بخشیں گے لیکن میں آپ کے عقائد کی پرواہ نہیں کروں گا۔

اپنی اندرونی میچیورٹی اور جذباتی پختگی کے فقدان کو پورا کرنے کے لیے ممکن ہے کہ پھر میں اپنے عہدے اور اختیار، اپنی پوزیشن، اپنی بڑائی یا اپنے تعلقات سے طاقت مستعار لوں۔ اور اگر مجھ میں سمجھ تو بہت ہو لیکن حوصلہ نہ ہو تو پھر ہار / جیت میں سوچوں گا۔ میں آپ کے عقائد اور خواہشات کو اہمیت دوں گا لیکن میرے اندر یہ حوصلہ نہیں ہوگا کہ میں اپنے عقائد کا زیادہ اظہار بھی کرسکوں۔

بلند حوصلہ اور سمجھ بوجھ دونوں جیت / جیت کے لیے لازمی ہیں۔ توازن ہی اصل میچیورٹی کا نشان ہے۔ اگر یہ میرے اندر ہے تو پھر میں سن سکتا ہوں اور دوسروں کو ان کی طرح سمجھ بھی سکتا ہوں لیکن ساتھ ہی ساتھ حوصلے کے ساتھ ان کے سامنے ڈٹ بھی سکتا ہوں۔

"بہت ہے" کی ذہنیت

جیت / جیت کے لیے کردار کا تیسرا لازمی جزو "بہت ہے" کی ذہنیت ہے۔ یہ زاویہ نظر کہتا ہے کہ سب کے لیے بہت کچھ موجود ہے۔

بہت سے لوگوں کے ذہنوں میں یہ چیز جم کے بیٹھی ہوتی ہے جسے میں "کم ہے" کی ذہنیت کہتا ہوں یہ لوگ زندگی کو یوں دیکھتے ہیں کہ اس میں بہت کم دستیاب ہے جیسے صرف ایک چھوٹا سا کیک ہے اور اگر کسی نے ذرا بڑا ٹکڑا لے لیا تو اس کا مطلب یہ ہو گا کہ باقیوں کے لیے بہت تھوڑا بچے گا۔ "کم ہے" کی ذہنیت دوسرے لفظوں میں "جمع حاصل صفر" کا زاویہ نگاہ ہے۔

"کم ہے" کی ذہنیت والے لوگوں کے لیے یہ بڑا مشکل کام ہوتا ہے کہ وہ باقی لوگوں کے ساتھ اپنی کامیابیوں، لفظوں، قوتوں اور شہرت کو بانٹ سکیں حتیٰ کہ ان لوگوں کے ساتھ بھی کہ جن کے کارن انہوں نے یہ سب حاصل کیا ہوتا ہے۔ اسی طرح ان کے لیے یہ بھی انتہائی مشکل کام ہوتا ہے کہ وہ دوسروں کی کامیابیوں پر حقیقی انداز میں خوش ہوسکیں۔ خاص طور پر بعض مرتبہ اپنے خاندان کے افراد یا قریبی دوستوں کے سلسلے میں بھی۔ جب کسی کو کسی خاص سلسلے میں اچھی شہرت ملتی یا کچھ حاصل ہوتا ہے یا کوئی بڑی کامیابی نصیب ہوتی ہے تو "کم ہے" کی ذہنیت والے لوگوں کو یوں لگتا ہے کہ گویا دراصل ان سے کچھ لے لیا گیا ہے یا انہوں نے کچھ کھو دیا ہے جو دوسروں نے پالیا ہے۔

بظاہر وہ دوسروں کی کامیابیوں پر خوشی کا اظہار کر رہے ہوتے ہیں لیکن اندر سے ان کا دل کٹ رہا ہوتا ہے۔ ان کی اپنی نظروں میں ان کی قدر و قیمت کا احساس ان کا دوسروں کے ساتھ مقابلے پر منحصر ہوتا ہے اور دوسروں کی کامیابی کو وہ اپنی ناکامی جانتے ہیں۔ صرف کچھ لوگ ہی "A" درجے کے طالب علم ہوسکتے ہیں اور ایک بندہ ہی "نمبرون" ہوسکتا ہے۔ جیتنے کا مطلب ہے دوسروں کو "مار بھگانا۔"

"کم ہے" کی ذہنیت والے لوگ اکثر دوسروں کی ناکامیوں کی خفیہ امیدیں لگائے رکھتے ہیں۔ کوئی بہت بڑی ناکامی نہیں بلکہ قابلِ قبول قسم کی جو کہ ان کی بالادستی کو قائم رکھے، یہ لوگ ہر وقت مقابلے اور موازنے میں لگے رہتے ہیں۔ یہ اپنی ساری توانائیاں اور وسائل دوسرے لوگوں کو ناکام کرنے میں لگائے رکھتے ہیں تاکہ ان کی اپنی اہمیت قائم رہے اور بڑھتی رہے۔

یہ لوگ چاہتے ہیں کہ دوسرے لوگ اس طرح کے ہوں جیسے یہ انہیں دیکھنا چاہتے ہیں۔ یہ اکثر ان کی نقلیں کرتے ہیں اور اپنے گرد خوشامدیوں کا جمگھٹا لگائے رکھتے ہیں چونکہ یہ لوگ ان سے کمزور ہوتے ہیں لہٰذا ان کی طرف سے انہیں کسی چیلنج کا خطرہ نہیں ہوتا۔

"کم ہے" کی ذہنیت والے لوگوں کے لیے ٹیم سپرٹ کے ساتھ کسی ٹیم میں رہ کر کام کرنا بہت مشکل ہوتا ہے۔ یہ اختلافِ رائے کو بے ادبی کا سگنل سمجھتے ہیں۔

دوسری طرف "بہت ہے" کی ذہنیت ایک گہرے اندرونی احساس تحفظ اور قدر سے پھوٹتی ہے۔ یہ زاویہ نظر کہتا ہے کہ سب کے لیے بہت کچھ موجود ہے۔ اس کے نتیجے کے طور پر عزت، شہرت، نفع اور فیصلے بانٹے جاسکتے ہیں۔ یہ امکانات، مواقع، متبادلات اور تخلیق کے در وا کرتی ہے۔

"بہت ہے" کی ذہنیت عادت نمبر 1,2,3 سے ذاتی خوشی، اطمینان اور پر باشی لیتی ہے اور

انہیں دوسروں کی انفرادیت، اندرونی سمت اور Proactive فطرت کو سراہنے میں استعمال کرتی ہے۔ یہ مثبت تعلقات کی ترقی اور نشوونما کے وسیع ممکنات کو ماننتے ہوئے "تیسرا متبادل" تخلیق کرتی ہے۔

عوامی فتح کا مطلب عوام پر فتح حاصل کرنا نہیں، اس کا مطلب ہے کہ پُراثر تعلقات میں ایسی کامیابی جو کہ ہر متعلقہ شخص کے لیے باہمی فائدہ کا باعث بنے۔ عوامی فتح کا مطلب ہے کہ اس طرح اکٹھے کام کرنا، باہمی ابلاغ پیدا کرنا اور اکٹھے چیزیں کر گزرنا جو کہ اگر اکیلے اکیلے کام کیا جائے تو کرنا ممکن نہ ہو۔ عوامی فتح "بہت ہے" کی ذہنیت سے ہی پھوٹتی ہے۔

تشخص، میچیورٹی اور "بہت ہے" کی ذہنیت سے بھرپور کردار میں ایک ایسا اصلی پن پیدا ہوتا ہے کہ جو انسانی تعلقات میں کسی تکنیک کے ہونے یا نہ ہونے سے بہت بالا ہوتا ہے۔

جیت / ہار کی سوچ والے لوگوں میں جیت / جیت کا کردار پیدا ہونے کے سلسلے میں میں نے ایک چیز کو بہت مددگار پایا ہے اور وہ ہے جیت / ہار والے لوگوں کا کسی ایسے انسان کے ساتھ تعلق پیدا کرنا کہ جو حقیقتاً جیت / جیت میں یقین رکھتا ہو۔ جیت / ہار میں ڈوبے ہوئے لوگ جب باقاعدگی کے ساتھ اپنے ہی جیسے لوگوں کو ملتے ملاتے رہتے ہیں تو انہیں جیت / جیت کے فلسفے اور اس کے عمل کو دیکھنے اور سمجھنے کا موقع ہی میسر نہیں آتا لہٰذا میں مشورہ دیتا ہوں کہ ایسا ادب پڑھیں جو کہ اس حوالے سے متاثر کن ہو۔ مثلاً انور سادات کی سوانح عمری "In Search of Identity" یا اسی طرح فلمیں دیکھیں جیسے کہ "Chariots of fire" یا ڈرامے دیکھیں جیسے کہ "Les Miserables"... یہ سب آپ کو جیت / جیت کے ماڈل سے روشناس کریں گی۔ لیکن یاد رکھیں! اگر ہم صحیح معنوں میں خود اپنے اندر تلاش کریں اور اپنے سیکھے ہوئے رویے اور رجحانات سے بالاتر ہو کر تلاش کریں تو ہمیں اپنی زندگی ہی سے جیت / جیت اور اس طرح کے ہر دوسرے درست اصول کی صداقت اور اہمیت کی گواہی ملے گی۔

تعلقات

کردار کی بنیاد پر ہم جیت / جیت پر مبنی تعلقات کی تعمیر کر سکتے ہیں۔ اعتماد ہمارا جذباتی بینک اکاؤنٹ ہوتا ہے جیت / جیت... اسے توانا رکھتی ہے۔ اعتماد کے بغیر زیادہ سے زیادہ ہم سمجھوتہ کر سکتے ہیں، اس کے بغیر ہم کھل کر صحیح معنوں میں کوئی حقیقی کام نہیں کر سکتے، نہ کچھ سیکھ سکتے ہیں اور نہ ہی ابلاغ کر سکتے ہیں۔

لیکن اگر ہمارے جذباتی بینک اکاؤنٹ میں کافی "رقم" موجود ہے تو پھر اعتماد کا مسئلہ نہیں رہتا۔ اتنی "رقم" جمع کروائی جا چکی ہو کہ آپ کو بھی معلوم ہو اور مجھے بھی معلوم ہو، ہم ایک دوسرے کی گہرے طور پر عزت کرتے ہیں اور ہم شخصیات اور اپنی پوزیشن کی بجائے اپنی بھرپور توجہ اصل مسائل پر مرکوز رکھیں۔

چونکہ ہم ایک دوسرے پر اعتماد کرتے ہیں لہٰذا ہم کھل کر بات کرتے ہیں۔ ہم اپنے سارے کارڈ میز پر رکھتے ہیں۔ چاہے ہم چیزوں کو مختلف انداز میں دیکھتے ہوں لیکن مجھے اتنا پتا ہے کہ جب میں نوجوان خاتون کے بارے میں بتاؤں گا تو تم میری بات کو پورے احترام سے سنو گے اور تمہیں بھی یہ معلوم ہے کہ تم جب بوڑھی خاتون کے بارے میں مجھے بتاؤ گے تو میں بھی اسی عزت سے تمہیں سنوں گا۔ ہم دونوں نے یہ تہیہ کر رکھا ہے کہ ہم ایک دوسرے کے نقطہ نظر کو گہرائی میں جا کر سمجھنے کی کوشش کریں گے اور دونوں مل کر ایک "تیسرے متبادل" کے لیے کام کریں گے۔ مسائل کا اتحادِ عمل پر مبنی ایک ایسا حل ہے کہ جو ہم دونوں کے لیے بہتر جواب ہو۔

ایک ایسا تعلق کہ جس میں بینک اکاؤنٹ "رقم" سے بھرا ہو اور دونوں پارٹیاں حقیقی طور پر جیت / جیت میں یقین رکھتی ہوں تو ایسی صورت حال آئیڈیل ہوتی ہے کہ وہ دونوں پارٹیوں کی تمام صلاحیتوں اور قوتوں کو یکجا کر کے اتحاد عمل پیدا کر دے۔ (عادت نمبر6) ایسا تعلق نہ تو مسئلے کی اہمیت کو کم کرتا ہے اور نہ ہی اختلاف رائے کو ختم کرتا ہے لیکن یہ اس منفی انرجی کو ضرور ختم کرتا ہے جو عام طور پر شخصیات اور ان کی پوزیشنوں کے ٹکراؤ کی وجہ سے پیدا ہوتی ہے اور ایک مثبت اور تعاون پر مبنی انرجی تخلیق کرتا ہے جو کہ بھرپور انداز میں مسئلے کو سمجھنے پر خرچ ہوتی ہے اور اسے یوں حل کرتی ہے کہ یہ دونوں پارٹیوں کے فائدے کا باعث بنے۔

لیکن اگر اس قسم کا تعلق موجود نہ ہو تو کیا ہو گا؟ وہ کیسی صورت حال ہو گی کہ آپ کو کسی ایسے شخص سے کوئی معاہدہ کرنا پڑ جائے، جس نے آج تک جیت / جیت کا سنا ہی نہ ہو اور وہ کسی اور فلاسفی کے اندر ڈوبا ہو؟

جیت / ہار والے بندے کے ساتھ تعلق رکھنا جیت / جیت والے بندے کا بہت بڑا امتحان ہوتا ہے۔ کسی بھی حالات میں جیت / جیت شاذ ہی حاصل کی جا سکتی ہے۔ گہرے مسائل اور بنیادی اختلافات سے نپٹنا پڑتا ہے لیکن اگر دونوں پارٹیوں کے درمیان اکاؤنٹ میں کافی "رقم" موجود ہو اور دونوں کو اس کا اندازہ ہو اور انہوں نے اس کا تہیہ کیا ہو تو پھر کام بہت آسان ہو جاتا ہے۔

جب آپ کسی ایسے آدمی کے ساتھ ڈیل کر رہے ہوں کہ جس کا زاویہ نظر جیت / ہار کا ہو تو پھر بھی اچھا اور پر اعتماد تعلق ہی کلید ہوتی ہے۔ آپ کو اپنے اثر کے دائرے پر توجہ دینی پڑتی ہے۔ آپ دوسرے آدمی کو سمجھنے اور اس کے نقطہ نظر کو حقیقی طور پر عزت، احترام اور سمجھ داری کے ساتھ جاننے کی کوشش میں دراصل اپنے اکاؤنٹ میں بڑی "رقم" جمع کروا لیتے ہیں۔ آپ زیادہ دیر تک ایک کے ساتھ ابلاغ کرتے ہیں۔ آپ دوسرے کو زیادہ دیر تک اور زیادہ توجہ سے سنتے ہیں۔ آپ اپنا نقطہ نظر زیادہ حوصلے کے ساتھ بیان کرتے ہیں۔

آپ ردعملی نہیں ہوتے، آپ اپنے اندر غوطہ زن ہو کر کردار کی مضبوطی کے ساتھ Proactive ہونا چاہتے ہیں۔ آپ اس وقت تک سرتوڑ کوشش کرتے رہتے ہیں کہ جب تک اگلے بندے کو یہ حقیقی احساس نہ ہو جائے کہ آپ واقعی ایک ایسا حل چاہتے ہیں جو دونوں کو فائدہ بخشے اور یہ عمل بجائے خود جذباتی بینک اکاؤنٹ میں ایک بڑی "رقم" جمع کروانے کے مترادف ہے۔

اور آپ جس قدر مضبوط ہوں گے یعنی جتنا آپ کا کردار خالص ہوگا، جتنا آپ کا Proactivity کا لیول بلند ہوگا، جتنے آپ جیت / جیت کے لیے ذہنی طور پر آرزومند ہوں گے اسی قدر دوسرے شخص پر آپ اثرانداز ہو سکیں گے۔ یہی لوگوں کے درمیان تعلقات میں لیڈرشپ کا اصل امتحان ہے۔ یہ Transactional لیڈرشپ سے بلند ہو کر Transformational لیڈرشپ تک جاتا ہے اور متعلقہ لوگوں کے علاوہ تعلق کو بھی تبدیل کر کے رکھ دیتا ہے۔

چونکہ جیت / جیت کا اصول ایسا ہے کہ جس کی لوگ اپنی زندگیوں سے گواہی حاصل کر سکتے ہیں لہٰذا آپ بہت سے لوگوں کو یہ شعور دے سکتے ہیں کہ اگر وہ آپ کے ساتھ مل کر کام کریں تو وہ اس سے کہیں زیادہ حاصل کر سکتے ہیں جو وہ اکیلے کام کر کے حاصل کرنے کے متمنی ہیں لیکن کچھ لوگ ایسے ہوں گے کہ جن کی سوچ جیت / ہار میں قدرے دھنسی ہوگی کہ وہ جیت / جیت کی سوچ کو اپنا ہی نہیں سکیں گے لہٰذا یاد رکھیں کہ نوڈیل کا امکان ہمیشہ موجود ہوتا ہے یا پھر کبھی کبھار یوں بھی ہو سکتا ہے کہ آپ جیت / جیت کی چھوٹی قسم پر اکتفا کر لیں یعنی سمجھوتہ کر لیں۔

یہ سمجھنا اہم ہے کہ ضروری نہیں کہ تمام فیصلے ہی جیت / جیت پر مبنی ہوں اس کے باوجود کہ آپ کے جذباتی بینک اکاؤنٹ میں کافی رقم موجود بھی ہو۔ اصل چیز تعلق ہے، اگر آپ اور میں مثال کے طور پر اکٹھے کام کرتے ہیں اور آپ میرے پاس آتے ہیں اور کہتے ہیں

"سٹیفن! مجھے معلوم ہے کہ تمہیں یہ فیصلہ پسند نہیں آئے گا۔ میرے پاس اتنا وقت نہیں ہے کہ میں تفصیلاً تمہیں سب کچھ بتا سکوں اور تمہیں اس میں شامل کر سکوں۔ اس بات کا بھی کافی امکان ہے کہ تمہیں یہ فیصلہ پسند نہ آئے لیکن اس سب کے باوجود کیا تم میرے فیصلے کی تائید کرو گے؟"

اگر تو تمہارا میرے ساتھ مثبت جذباتی اکاؤنٹ موجود ہوگا تو یقیناً میں تمہاری حمایت کروں گا۔ میں امید کروں گا کہ تمہارا فیصلہ درست ہوگا اور میرا اندازہ غلط ہوگا اور میں تمہارے فیصلے کی کامیابی کے لیے کوشش کروں گا۔

لیکن اگر جذباتی بینک اکاؤنٹ موجود ہی نہ ہو اور میں بھی رد عملی طبیعت کا مالک ہوں تو پھر میں تمہارے فیصلے کی تائید و حمایت نہیں کروں گا۔ ممکن ہے کہ تمہارے منہ پر تو میں یہ کہوں کہ ہاں میں تمہارے فیصلے کو سپورٹ کروں گا لیکن پیٹھ پیچھے میں اس سلسلے میں پر جوش نہیں ہوں گا اور اپنی کوششوں کو داؤ پر نہیں لگاؤں گا۔ "یہ کامیاب نہ ہو سکا" بعد میں میں کہوں گا "اب تم کیا چاہتے ہو کہ میں کیا کروں۔"

اگر میں ضرورت سے زیادہ رد عملی ہوں گا تو پھر تمہارے فیصلے کی بربادی کے لیے میں تمام حربے بروئے کار لاؤں گا اور بھرپور کوشش کروں گا کہ باقی لوگ بھی میری طرح ہی عمل پذیر ہوں اور یہ بھی ممکن ہے کہ میں ضرورت سے زیادہ فرمانبرداری کا مظاہرہ کروں اور بالکل وہی کچھ کرتا رہوں جو تم مجھے کہو اور نتائج کی کسی قسم کی ذمہ داری قبول نہ کروں۔

برطانیہ میں اپنے پانچ سالہ قیام کے دوران میں نے دو بار دیکھا کہ کس طرح پورے ملک کو ریل کے کنڈکٹروں نے گھٹنے ٹیکنے پر مجبور کر دیا۔ اس کی وجہ یہ تھی کہ کنڈکٹر طے شدہ طریقہ کار اور ضابطوں پر سختی سے عمل کرتے تھے۔

کسی بھی سمجھوتے کے الفاظ بے معنی ہیں اگر آپ کا کردار اور سمجھوتہ کرنے والوں کا تعلق سمجھوتے کو پائیدار بنیاد فراہم نہیں کرتے۔ لہٰذا ہمیں جیت / جیت کے لیے ضرورت اس بات کی ہے کہ ہم پوری ایمانداری اور آرزومندی کے ساتھ اپنے تعلقات کو مستحکم کرنے کے لیے کام کریں۔

سمجھوتے

تعلقات سے ہی ایسے سمجھوتے پھوٹتے ہیں کہ جو جیت / جیت کو معنی اور سمت بخشتے ہیں۔ ان کو بعض اوقات کارکردگی یا بھائی چارے پر مبنی سمجھوتے بھی کہتے ہیں۔ ایسے سمجھوتے

تعلقات کار کو عمودی سے افقی میں تبدیل کر دیتے ہیں اور دوسروں کی بجائے انسان خود اپنے کام کا نگران بن جاتا ہے۔ فریقین بجائے اپنی مخصوص پوزیشنوں کے مل کر ساتھیوں کی طرح کام کرتے ہیں۔

جیت / جیت پر مبنی سمجھوتے باہمی انحصار کا وسیع معنوں میں احاطہ کرتے ہیں۔ ہم نے اس سلسلے کے ایک پہلو پر تب بحث کی تھی جب تفویض پر بات کرتے ہوئے عادت نمبر3 میں ''سبز اور صاف'' کی کہانی بیان کی تھی۔ وہاں بیان کیے گئے پانچ عناصر ہی جیت / جیت پر مبنی ملازموں اور مالکوں کے درمیان سمجھوتوں کو ڈھانچہ فراہم کرتے ہیں۔ یہ سمجھوتے ان خودمختار لوگوں کے درمیان ہوتے ہیں جو ایک ہی پراجیکٹ پر اکٹھے کام کر رہے ہوتے ہیں، یا لوگوں کے ایسے گروہوں کے درمیان جو ایک ہی مقصد کے حصول کے لیے سرگرداں ہوتے ہیں یا کمپنیوں اور سپلائرز کے درمیان یا کسی طرح کے بھی لوگوں کے درمیان جو حصولِ مقصد کی خاطر باہم مصروف کار ہوں، یہ پراثر طریقے سے باہمی انحصار کی بنیاد پر مصروف لوگوں کے درمیان توقعات کو واضح کرتے ہیں۔

جیت / جیت پر مبنی سمجھوتوں میں مندرجہ ذیل پانچ عناصر واضح ہوتے ہیں

متوقع نتائج (طریقے نہیں) یہ واضح کرتے ہیں کہ کیا کیا جانا چاہیے اور کیسے۔ رہنما اصول وہ پیمانے فراہم کرتے ہیں (اصول، پالیسیاں وغیرہ) کہ جن میں رہتے ہوئے نتائج حاصل کیے جاتے ہیں۔

ذرائع انسانی، معاشی، ٹیکنیکل اور ادارتی سپورٹ کی شناخت کرتے ہیں جن کو استعمال کر کے نتائج حاصل کیے جاتے ہیں۔ احتساب کارکردگی کا معیار اور جانچ کے اوقات کا تعین کرتا ہے۔

یہ پانچ عناصر جیت / جیت پر مبنی سمجھوتوں کو ایک اپنی زندگی بخشتے ہیں۔ ان علاقوں میں واضح باہمی سمجھ اور جرات مندانہ سمجھوتے ایک ایسے معیار کو تخلیق کرتے ہیں کہ جس کے ذریعے لوگ اپنی کامیابیوں کو ماپ سکتے ہیں۔

روایتی دبدبے والی نگرانی جیت / ہار کا زاویہ نظر ہے۔ یہ جذباتی بینک اکاؤنٹ میں سے جمع سے زیادہ رقم نکلوانے کا نتیجہ بھی ہے۔ اگر آپ کے درمیان بھروسہ نہیں ہے اور نتائج حاصل کرنے کی باہمی نظر نہیں ہے تو پھر آپ ایک دوسرے پر منڈلاتے رہیں گے، چیک کرتے رہیں گے اور ہدایات جاری کرتے رہیں گے۔ اگر بھروسہ نہ ہو تو آپ کو دوسروں کو کنٹرول

کرنے کی ضرورت محسوس ہوتی رہتی ہے۔
لیکن اگر بھروسے کے اکاؤنٹ میں کافی زیادہ "رقم" موجود ہو تو پھر آپ کا طریقہ کیا ہوگا؟ آپ لوگوں کے راستے سے ہٹ جانا چاہیں گے۔ جب تک آپ کے درمیان جیت / جیت پر مبنی واضح سمجھوتہ موجود ہوگا اور آپ کو ٹھیک ٹھیک معلوم ہوگا کہ آپ کیا چاہتے ہیں تو آپ کا کردار ایک مددگار کا ہوگا اور پراجیکٹ کی پراگریس کے بارے میں رپورٹیں وصول کرنے کا ہوگا۔

یہ انسانی روح کے لیے کہیں بہتر ہے کہ لوگوں کو خود اپنا مواخذہ کرنے دیا جائے بجائے اس کے کہ آپ ان کا مواخذہ کریں۔ اور جہاں بھروسے کا کلچر ہو اور اعتماد کا لیول بلند ہو تو پھر یہ اور بھی مناسب ہے۔ زیادہ تر لوگوں کو اپنے دلوں میں حالات کا بالکل ٹھیک پتا ہوتا ہے چاہے ریکارڈ کچھ اور بتا رہا ہو۔ اکثر مشاہدے اور پیمائش کی نسبت بصیرت زیادہ درست بتاتی ہے۔

جیت / جیت مینجمنٹ ٹریننگ

کئی سال پہلے میں ایک بینک کے ساتھ کام کر رہا تھا۔ اس بینک کی ملک بھر میں بہت سی برانچیں تھیں۔ بینک کے افسران اعلیٰ چاہتے تھے کہ ہم بینک کے ملازمین کی مینجمنٹ ٹریننگ کی پرکھ کے بعد اس کو بہتر بنانے کے لیے اپنی رائے دیں۔ اس کام کے لیے وہ 750,000 امریکی ڈالر خرچ کرتے تھے۔ یہ پروگرام کچھ اس طرح تھا کہ کالج کے تازہ فارغ التحصیل طالب علموں کو منتخب کیا جاتا پھر انہیں مختلف محکموں میں چھ مہینوں میں دو دو ہفتے کی بارہ مشقیں دی جاتیں تاکہ انہیں پورے نظام سے شناسائی ہو جائے۔ وہ دو ہفتے کاروباری قرضوں کے محکمے میں گزارتے، دو ہفتے تجارتی قرضوں کے محکمے میں، دو ہفتے آپریشنز میں وغیرہ وغیرہ۔ چھ ماہ کے اختتام پر انہیں اسٹنٹ مینیجر بنا کر مختلف برانچوں میں لگا دیا جاتا۔
ہمارا کام یہ تھا کہ ہم ان چھ ماہی ٹریننگ کے پروگرام کو تنقیدی انداز میں پرکھیں۔ ہم نے جب کام شروع کیا تو ہمیں اندازہ ہوا کہ سب سے مشکل کام مطلوبہ نتائج کے بارے میں صحیح اندازہ لگانا تھا۔ ہم نے اعلیٰ افسران سے بڑا بنیادی سوال کیا: "آپ کے خیال میں چھ ماہ کے اختتام پر ان لوگوں کو کیا کیا کام کرنے کے قابل ہو جانا چاہیے؟" اور اس سوال کے ہمیں بڑے مبہم اور متصادم جوابات ملے۔
ٹریننگ پروگرام کا مرکز طریقوں پر تھا نتائج پر نہیں تھا۔ للہذا ہم نے ایک مختلف زاویہ نظر

پر مبنی پائلٹ ٹریننگ پروگرام تجویز کیا جسے کہ Instruction Learner-Controlled کہتے ہیں۔ یہ ایک جیت / جیت پر مبنی معاہدہ ہے جس میں سب سے پہلے مقاصد اور معیار طے کیے جاتے ہیں اور انہیں حاصل کرنے کے لیے رہنما اصول، ذرائع، احتساب اور نتائج واضح کیے جاتے ہیں۔ اس سلسلے میں نتیجہ یہ تھا کہ اسسٹنٹ مینیجر کے عہدے پر ترقی مل جاتی تھی اور باقی تربیت پھر اس عہدے پر کام کے دوران دی جاتی تھی جس کے بعد تنخواہ میں خاطر خواہ اضافہ ملتا تھا۔

مقاصد طے کرنے کے لیے ہمیں بہت زور دینا پڑا۔ "اکاؤنٹنگ کے بارے میں آپ انہیں کیا سکھانا چاہتے ہیں؟ مارکیٹنگ کے بارے میں کیا بتانا چاہتے ہیں؟ جائیداد کے لیے قرضوں کے سلسلے میں کیا سمجھانا چاہتے ہیں؟" اور اس طرح ہم نے باری باری تمام عناصر پر بات کی۔ بلا آخر تقریباً ایک سو سے زیادہ مقاصد کی لسٹ بن گئی جس کی چھان بین کے بعد ہوتے ہوتے انتالیس مقاصد کی لسٹ تیار ہو گئی۔ ایک ایسی لسٹ کہ جس میں ہر مقصد کے ساتھ معیار بندھا ہوا تھا۔

تربیت حاصل کرنے والوں کو بہت تحریک ملی۔ انہیں جلد از جلد معیار پالینے کے لیے ایک موقع نظر آیا جس میں ان کی تنخواہ بڑھ سکتی تھی۔ اس میں ان کے لیے بہت بڑی جیت تھی۔ اور بینک کی بھی اس میں بڑی جیت تھی۔ اس لیے کہ اب ان کو ایسے اسسٹنٹ مینیجرز میسر تھے جو طے شدہ معیاروں کے مطابق مقاصد حاصل کر رہے تھے بجائے اس کے کہ صرف کارروائی کے طور پر اپنے کام میں جتے رہیں۔

ہم نے انہیں learner-controlled instruction اور system controlled instruction کے درمیان فرق بتایا۔ بنیادی طور پر ہم نے کہا "یہ رہے مقاصد اور معیار اور یہ رہے ذرائع جس میں ایک دوسرے سے سیکھنا بھی شامل ہے۔ ان کے مطابق کام شروع کر دو۔ جیسے ہی آپ معیار کو پالو گے آپ کی اسسٹنٹ مینیجر کے طور پر ترقی کر دی جائے گی۔"

انہوں نے ساڑھے تین ہفتوں میں اپنا کام مکمل کر لیا۔ ٹریننگ کا زاویہ نظر تبدیل کرنے سے ناقابل یقین قسم کی تحریک اور تخلیق پیدا ہوئی تھی۔

جیسا کہ ہر قسم کے زاویہ نظر کی تبدیلی کے وقت ہوتا ہے، یہاں بھی کچھ مزاحمت سامنے آئی۔ تقریباً سبھی افسران اعلیٰ کے لیے یہ ناقابلِ یقین تھا۔ لیکن جب نتائج دکھائے گئے کہ کیسے معیار کو حاصل کیا گیا ہے تو انہوں نے بنیادی طور پر کہا "ان تربیت حاصل کرنے والوں کو تجربہ

حاصل نہیں ہوا۔ یہ تجربے کی بھٹی سے نہیں گزرے اور اسسٹنٹ مینجر کے طور پر ہم ان میں جس قسم کے اوصاف دیکھنا چاہتے ہیں وہ ابھی پیدا نہیں ہوئے۔"

بعد میں ان سے بات کرنے کے دوران ہمیں معلوم ہوا کہ ان میں سے زیادہ تر دراصل یہ کہہ رہے تھے "ہماری تو زیادہ دیر تک اور انتہائی سخت تربیت ہوئی تھی، یہ کیسے ممکن ہے کہ یہ لوگ اتنے آرام سے بچ جائیں؟" لیکن ظاہر ہے یہ بات وہ ان الفاظ میں تو نہیں کہہ سکتے تھے، "ان کو تجربہ حاصل نہیں ہوا۔" زیادہ مناسب انداز گفتگو تھا۔

اس کے علاوہ ایڈمن والے کئی وجہوں سے پریشان تھے (بشمول چھ مہینوں کے پروگرام پر 750,000 ڈالر کے خرچ کیے۔)

لہٰذا ہم نے کہا "بالکل ٹھیک ہے، آئیں کچھ مزید مقاصد طے کرتے ہیں اور معیارات بناتے ہیں لیکن یہ طے ہوا کہ ہمارا زاویہ نظر Instruction Learner—Controlled کا ہی رہے گا۔" ہم نے آٹھ مزید مقاصد بنائے اور ان کے ساتھ انتہائی سخت معیار کی شرط لگائی تاکہ افسران اعلیٰ کو یہ کہنے کی ضرورت نہ رہے کہ ابھی تجربے کی کمی رہ گئی ہے۔ ہم نے یہ حصہ ان کے اسسٹنٹ مینجر بننے کے بعد کے عرصے کے لیے مخصوص کر دیا یعنی نوکری کے دوران ٹریننگ۔ جب افسران اعلیٰ نے ان ٹریننگز میں سے چند ایک کا مشاہدہ کیا جن میں ہم نے معیارات بنائے تھے تو ان میں سے کئی اس بات پر متفق ہوگئے کہ ان معیاروں کے مطابق اگر ٹریننگ کی جائے تو یہ تربیت حاصل کرنے والے تمام ان لوگوں سے بہتر ہوں گے جنہوں نے چھ ماہ کی ٹریننگ حاصل کی ہے۔

ہم نے ان لوگوں کو مزاحمت کا مقابلہ کرنے کی تربیت بھی دی۔ ہم ان کے پاس اضافی مقاصد اور معیارات لے کر گئے اور ہم نے کہا "ہماری توقع کے عین مطابق انتظامیہ چاہتی ہے کہ آپ یہ مقاصد بھی حاصل کریں اور اب ان کے ساتھ پہلے کی نسبت زیادہ سخت معیار لگے ہوں گے۔" انہوں نے ہمیں یقین دلایا ہے کہ اگر آپ لوگ ان معیاروں کو بھی پالیں تو وہ آپ کو اسسٹنٹ مینجر بنا دیں گے۔

انہوں نے ناقابل یقین طریقے سے کام شروع کر دیا۔ وہ اپنے افسران اعلیٰ کے پاس گئے اور انہوں نے بنیادی طور پر انہیں کہا "سر! ہم اس نئے پائیلٹ پروگرام learner—controlled instruction کا حصہ ہیں اور ہماری سمجھ کے مطابق آپ ان لوگوں میں شامل تھے جنہوں نے ہمارے لیے یہ نئے مقاصد اور معیارات بنائے ہیں۔"

اسی طرح ایک زیرِ تربیت لڑکے نے کہا: "اس ڈیپارٹمنٹ میں مجھے چھ معیار پورے

کرنے ہیں۔ ان میں سے تین تو میں نے کالج میں حاصل کی گئی مہارتوں کے کارن پا لیے ہیں، ایک میں نے کتاب کی مدد سے حاصل کر لیا ہے، پانچواں میں نے ٹام (Tom) سے سیکھ لیا ہے۔ یہ وہ لڑکا ہے جسے پچھلے ہفتے آپ نے تربیت دی تھی۔ اب میرے لیے صرف ایک معیار کو حاصل کرنا رہ گیا ہے اور کیا یہ ممکن ہو گا کہ آپ کے ڈیپارٹمنٹ میں سے کوئی اور شخص میرے ساتھ چند گھنٹے لگائے اور مجھے یہ کام سکھا دے۔" اور پھر انہوں نے ڈیپارٹمنٹ میں دو ہفتے لگانے کی بجائے چند گھنٹے لگائے۔

ان تربیت حاصل کرنے والوں نے ایک دوسرے سے بھی خوب تعاون کیا، بحث مباحثے کیے اور انہوں نے تمام اضافی مقاصد ڈیڑھ ہفتے میں حاصل کر لیے۔ چھ مہینوں کا پروگرام پانچ ہفتوں میں سکڑ گیا اور نتائج پہلے سے کہیں بہتر تھے۔

اس قسم کی سوچ اسی طرح اداروں کی زندگی کے ہر پہلو کو متاثر کر سکتی ہے، شرط یہ ہے کہ لوگوں میں نئے زاویہ نظر کو قبول کرنے کا حوصلہ ہو، وہ جیت / جیت پر توجہ دینا چاہیں۔ حاصل شدہ نتائج مجھے ہمیشہ حیران کر دیتے ہیں۔ یہ نتائج افراد بھی حاصل کر سکتے ہیں اور ادارے بھی بشرطیکہ وہ ذمہ داری، Proactivity اور یقین کے ساتھ کام کریں۔

جیت / جیت کی کارکردگی پر مبنی معاہدے

جیت / جیت کی کارکردگی پر مبنی معاہدوں کے لیے زاویہ نظر میں انتہائی اہم نوعیت کی تبدیلی درکار ہوتی ہے۔ مرکز نتائج پر ہوتا ہے، طریقوں پر نہیں۔ ہم میں سے زیادہ تر طریقوں کی نگرانی کرتے رہتے ہیں۔ ہم Gofer تفویض کا استعمال کرتے ہیں جس پر ہم نے عادت نمبر 3 میں بحث کی تھی۔ یہ مینجمنٹ کا وہی طریقہ ہے جو میں نے سانڈرا کے ساتھ اس وقت استعمال کیا تھا جب میں نے اسے بیٹے کی واٹر سکیٹنگ کرتے ہوئے تصویریں لینے کے لیے کہا تھا۔ لیکن جیت / جیت پر مبنی معاہدوں کا مرکز نتائج پر ہوتا ہے اور اس عمل میں انفرادی صلاحیتیں بھرپور طریقے سے سامنے آتی ہیں اور اتحاد عمل پیدا ہوتا ہے۔ اس عمل میں P کی بجائے پوری توجہ PC کی تعمیر پر ہوتی ہے۔

جیت / جیت پر مبنی احتساب میں لوگ اپنی چھان پھٹک خود کرتے ہیں۔ اپنا حساب کتاب لینے کی جو روایتی ترکیبیں لوگ اپنے ساتھ استعمال کرتے ہیں وہ بے خود بھی ہوتی ہیں اور جذباتی طور پر تھکا دینے والی بھی۔ جیت / جیت میں لوگ اپنا حساب کتاب جرات کے ساتھ اپنے ہی تخلیق کردہ معیاروں کے مطابق لیتے ہیں اور اگر آپ نے ٹھیک طور پر معیار طے کیے

ہیں تو آپ یہ کام کر سکتے ہیں۔ جیت / جیت پر مبنی تفویض میں ایک سات سالہ بچہ بھی خود اپنے آپ کو یہ بتا سکتا ہے کہ وہ لان کو کس قدر "سرسبز" اور "صاف" رکھ رہا ہے۔

یونیورسٹی میں تدریس کے دوران میرے بہترین تجربے وہ رہے ہیں جب میں نے جیت / جیت پر مبنی باہمی سمجھ بوجھ کے ساتھ اہداف طے کیے۔ "یہ ہے جو ہم حاصل کرنا چاہتے ہیں اور یہ رہیں A, B اور C گریڈ حاصل کرنے کی بنیادی ضروریات۔ میرا ہدف یہ ہے کہ میں آپ سب کی A گریڈ لینے کے لیے مدد کروں۔ اب تم خود اس پر غور کرو، تجربہ کرو اور اپنے لیے طے کرو کہ اپنی تمام تر صلاحیتوں کے ساتھ تم اپنے لیے کیا ہدف طے کرنا چاہتے ہو۔ پھر ہم مل کر اس بات پر متفق ہوں گے کہ تم کونسا گریڈ حاصل کرنا چاہتے ہو اور اسے حاصل کرنے کے لیے تمہاری حکمت عملی کیا ہوگی۔"

مینجمنٹ کے ماہر اور فلاسفر پیٹر ڈرکر (Peter Drucker) "مینجر کا خط" تجویز کرتے ہیں۔ ان کے خیال میں یہ خط مینجروں اور ملازمین کے درمیان کارکردگی کی بنیاد پر کیے گئے معاہدوں کی روح کا ترجمان ہوتا ہے۔ توقعات، راہنما اصول اور ذرائع پر گہری اور جامع بحث کے بعد اور یہ یقین کر لینے کے بعد کہ یہ سب اداراتی اہداف کے ساتھ ہم آہنگ ہیں، ملازمین اپنے مینجر کو ایک خط لکھتے ہیں جو کہ ان کی ساری بحث کا خلاصہ ہوتا ہے اور اس بات کی نشاندہی کرتا ہے کہ کب کارکردگی کا اگلا پلان بنے گا اور اس پر کب نظر ثانی کی جائے گی۔

جیت / جیت پر مبنی کارکردگی کا معاہدہ تخلیق کرنا ہی دراصل مینجمنٹ کا بنیادی کام ہوتا ہے۔ اگر یہ معاہدہ قائم ہو جائے تو پھر ملازمین اس کے اندر رہتے ہوئے خود ہی اپنی تنظیم کر لیتے ہیں۔ ایسے میں مینجر دوڑ لگوانے کا کام سرانجام دیتا ہے۔ اس کا کام ہوتا ہے کہ یہ دیکھے دوڑ جاری رہے اور خود راستے سے ہٹ جائے۔ وہ بس سڑک کو دوڑ کے لیے صاف رکھتا ہے۔

جب باس خود اپنے ہر ملازم کا اسسٹنٹ بن جائے تو پھر اس کا کنٹرول انتہا درجے کو پہنچ جاتا ہے۔ ایڈمن اور اوورہیڈ خرچوں کا جواز ہی ختم ہو جاتا ہے۔ چھ یا آٹھ کی بجائے ایسا مینجر بیس، تیس، پچاس یا اس سے بھی زیادہ ملازمین کی نگرانی کر سکتا ہے۔

جیت / جیت میں کارکردگی کی بنیاد پر کیے گئے معاہدوں میں نتائج کارکردگی کا قدرتی اور منطقی حاصل ہوتے ہیں چاہے وہ انعام کی صورت میں ہوں یا سزا کی صورت میں۔

بنیادی طور پر چار قسم کے نتائج ہوتے ہیں سزا یا جزا، جو کہ افسران یا والدین کے اختیار میں ہوتے ہیں۔ معاشی، نفسیاتی مواقع اور ذمہ داریاں۔ معاشی نتائج میں کمائی، نفع کے مواقع، الاؤنس یا پینلٹی شامل ہوتے ہیں۔ نفسیاتی نتائج میں توصیف، ماننا، عزت، صلاحیتوں کا اقرار یا ان

چیزوں کا کھونا آتے ہیں۔ اگر لوگ صرف اور صرف زندہ رہنے کے لیے ہی پیسہ نہ کما رہے ہوں تو نفسیاتی نتائج، معاشی نتائج کی نسبت زیادہ تحریک بخشتے ہیں۔ مواقعوں سے مراد تربیت، ترقی اور سہولتیں وغیرہ ہیں۔ ذمہ داری کا تعلق اتھارٹی اور پھیلاؤ سے ہے، یہ دونوں بڑھ بھی سکتے ہیں اور سکڑ بھی سکتے ہیں۔ جیت / جیت پر مبنی معاہدے انہی میں سے چند ایک نتائج کو اپناتے ہیں اور فریقین کو واضح طور پر ان کے بارے میں معلوم ہوتا ہے لہٰذا آپ کو گیمیں کرنے کی ضرورت نہیں ہوتی، شروع ہی سے ہر چیز واضح ہوتی ہے۔

ان ذاتی اور منطقی نتائج کے علاوہ یہ بھی اہم ہے کہ قدرتی اداراتی نتائج کے بارے میں بھی واضح انداز میں علم ہو۔ مثال کے طور پر اگر میں کام سے لیٹ ہوگیا تو کیا ہوگا، یا میں دوسروں کے ساتھ تعاون کرنے سے انکار کر دوں، اگر میں اپنے ملازمین کے ساتھ جیت / جیت میں کارکردگی پر مبنی اچھی نوعیت کے معاہدے نہ کروں، اگر میں متوقع نتائج حاصل نہ ہونے کی صورت میں اپنے ملازمین کا احتساب نہ کروں اور اگر میں ان کی پیشہ ورانہ ترقی کے بارے میں نہ سوچوں تو کیا ہوگا؟

جب میری بیٹی سولہ برس کی ہوئی تو ہم نے گھر کی کار کے استعمال کے سلسلے میں ایک جیت / جیت پر مبنی معاہدہ کیا۔ ہم اس بات پر متفق ہوئے کہ وہ طے شدہ اصولوں کی پاسداری کرے گی اور کار کی مناسب دیکھ بھال کرے گی اور اسے صاف ستھرا رکھے گی۔ ہم نے یہ بھی طے کیا کہ وہ کار کا ذمہ دارانہ استعمال کرے گی اور اپنی ماں اور میری ڈرائیور کے طور پر کام کرے گی۔ اور ہم نے اس بات پر بھی اتفاق کیا کہ وہ اپنی تمام دوسری ذمہ داریاں بھی دلجمعی اور خوشدلی کے ساتھ پوری کرتی رہے گی اور اسے یہ یاد نہیں کروانا پڑے گا، یہ ہماری جیتیں تھیں۔

ہم نے یہ بھی طے کیا کہ میں کچھ ذرائع بھی مہیا کروں گا: کار، پٹرول اور انشورنس۔ ہم نے اتفاق کیا کہ وہ ہفتے میں ایک بار عموماً اتوار کی سہ پہر کو مجھ سے اس سلسلے میں ملا کرے گی اور ہم دیکھا کریں گے کہ وہ معاہدے کے مطابق کیسا کام کر رہی ہے۔ نتائج عیاں تھے۔ اگر تو وہ معاہدے کے مطابق عمل کرتی رہی تو کار استعمال کرتی رہے گی اور اگر اس نے معاہدے کی پاسداری نہ کی تو پھر یہ سہولت اس کو میسر نہیں رہے گی، اس وقت تک کہ وہ دوبارہ معاہدے پر عمل شروع نہ کر دے۔

اس جیت / جیت پر مبنی معاہدے کے مطابق ہم دونوں پر توقعات بہت واضح تھیں۔ یہ اس کی جیت تھی۔ وہ کار استعمال کر سکتی تھی اور یقیناً یہ سانڈرا اور میری بھی جیت تھی۔ اب وہ

اپنے آنے جانے کی ضروریات خود پوری کر سکتی تھی بلکہ کچھ ہماری ضروریات بھی پوری کر سکتی تھی۔ ہمیں اب کار کی دیکھ بھال اور اس کی صفائی کا خیال رکھنے کی ضرورت نہیں رہی تھی۔ ہمارے معاہدے میں احتساب گندھا ہوا تھا جس کا مطلب یہ تھا کہ مجھے اب اس کی نگرانی اور اس کے طریقوں کے بارے میں فکرمند ہونے کی ضرورت نہیں تھی۔ اس کا تشخص، اس کا ضمیر، اس کی سمجھ بوجھ اور ہمارا "رقم" سے بھرا ہوا جذباتی بینک اکاؤنٹ اس بات کو یقینی بنانے کے لیے کافی تھے کہ وہ اپنی تنظیم ایک اعلیٰ انداز میں کرے گی۔ ہمیں جذباتی طور پر پریشان ہونے کی ضرورت نہیں تھی، ہمیں اس کی نگرانی کرنے کی ضرورت نہیں تھی، ہمیں یہ سوچنے کی بھی ضرورت نہیں تھی کہ اگر وہ طے شدہ اصولوں کے مطابق عمل نہ کرے تو پھر ہم اسے کیا سزا دیں گے۔ ہمارے درمیان جیت / جیت پر مبنی معاہدہ موجود تھا اور اس نے ہم سب کو آزاد کر دیا تھا۔

جیت / جیت پر مبنی معاہدے بہت آزادی بخشنے والے ہوتے ہیں لیکن اگر ان میں اپنے رویوں کو نہ ڈھالا جائے تو پھر یہ معاہدے بالکل مددگار نہیں ہوتے۔ انہیں قائم نہیں رکھا جا سکتا جب تک کہ ذاتی تشخص اور تعلقات میں اعتماد نہ پیدا کیا جائے۔

ایک سچا جیت / جیت پر مبنی معاہدہ نتیجہ ہوتا ہے زاویہ نظر کا، کردار کا اور تعلقات کا کہ جن میں یہ نشوونما پاتا ہے۔ اس تناظر میں یہ باہمی انحصار کو بیان بھی کرتا ہے اور اسے سمت بھی بخشتا ہے اور اسی لیے تو یہ تخلیق پاتا ہے۔

سسٹم

کسی ادارے میں جیت / جیت تبھی چل سکتی ہے اگر وہاں کا سسٹم اس کی حمایت کرے۔ اگر آپ بات تو جیت / جیت کی کریں لیکن نوازیں جیت / ہار کی بنیاد پر تو پھر سمجھ لیں کہ آپ کا پروگرام زیادہ دیر تک نہیں چل سکے گا۔

آپ جس طرح کا انعام دیتے ہیں ویسا ہی آپ کو کام ملتا ہے۔ اگر آپ اپنے طے شدہ اہداف حاصل کرنا چاہتے ہیں اور اس کا پرتو اقدار کی صورت میں آپ کے مشن کی تحریر میں بھی ملتا ہے تو پھر ضروری ہے کہ اپنے ادارے میں آپ Reward System اپنے اہداف اور اپنی اقدار کے ہم آہنگ بنائیں اور اگر ایسا نہیں ہے تو پھر آپ کے قول اور فعل متصادم رہیں گے۔ آپ اس مینیجر کی طرح رہیں گے جس کا میں نے پہلے ذکر کیا تھا۔ جو بات تو تعاون کی کرتا تھا لیکن اس نے ماحول مقابلے کا بنا رکھا تھا۔ ہر کوئی برمودا (Bermuda) جانے کی دوڑ میں لگا

ہوا تھا۔

میں کئی سال تک وسطی مغرب میں جائیداد کی خرید و فروخت کے ایک بہت بڑے ادارے کے ساتھ کام کرتا رہا ہوں۔ اس ادارے کے ساتھ میرا پہلا تجربہ اس وقت ہوا جب اس کے 800 سیلز کے لوگوں کا سالانہ ایوارڈ پروگرام کے تحت ایک اکٹھ تھا۔ یہ ایک بڑا جوش و خروش سے بھرپور اکٹھ تھا جس میں ہائی سکول کے کسی فنکشن کی طرح بینڈ باجے کا بھی پورا انتظام تھا اور سڑکوں والی چیخم دھاڑ بھی تھی۔

وہاں موجود 800 لوگوں میں سے تقریباً 40 کو مختلف نوعیت کے اعلیٰ کارکردگی کے انعام ملے۔ کسی کو سب سے زیادہ سیل کرنے پر، کسی کو سب سے زیادہ کمیشن حاصل کرنے پر اور کسی کو سب سے زیادہ لسٹنگ حاصل کرنے پر۔ ایوارڈز کی تقسیم تالیوں، جوش و خروش، ملے گلے اور چیخوں سے بھرپور تھی۔ اس میں کوئی شک نہیں کہ یہ ان 40 لوگوں کی جیت کا فنکشن تھا لیکن اس میں بھی کوئی مبالغہ نہیں کہ دوسری طرف یہ باقی 760 لوگوں کی ہار بھی تھی۔

ہم نے فوری طور پر ادارے کے سسٹم اور ڈھانچے کو جیت / جیت کے زاویہ نظر کے ساتھ ہم آہنگ بنانے کے لیے ایک تعلیم و ترقی کا پروگرام شروع کیا۔ ہم کارکنوں کے سب سے نچلے درجے پر گئے تاکہ ان کے لیے ایسے سسٹم بنائیں جو ان کو متحرک کر سکیں۔ ہم نے ان کی حوصلہ افزائی بھی کی تاکہ وہ ایک دوسرے کے ساتھ تعاون کریں، اتحادِ عمل پیدا کریں تاکہ ان میں سے زیادہ سے زیادہ متوقع نتائج حاصل کر سکیں، وہ نتائج جو وہ اپنی کارکردگی کے انفرادی معاہدوں کے مطابق حاصل کرنا چاہتے تھے۔

ایک سال کے بعد جو فنکشن ہوا اس میں ایک ہزار سے زیادہ سیلز کرنے والے شامل تھے اور ان میں سے تقریباً 800 نے ایوارڈ حاصل کیے۔ ان میں سے چند ایک ہی تھے جن کو دوسروں کے ساتھ مقابلے میں نوازا گیا۔ زیادہ تر کو اپنے طے شدہ کارکردگی کے معیار کو پا لینے کے صلے میں ایوارڈ دیئے گئے یا ٹیموں کو بہترین کارکردگی کے سلسلے میں انعام ملے۔ اب سکولوں سے بینڈ باجے لانے کی، بے جا تالیاں پیٹنے کی، چیخم دھاڑ کی اور ایک مصنوعی ماحول پیدا کرنے کی کوئی ضرورت نہیں تھی۔ لیکن اب لوگوں میں ایک قدرتی جوش و خروش اور دلچسپی تھی اس لیے کہ انہوں نے دوسروں کی خوشیوں میں شریک ہونا سیکھ لیا تھا اور ٹیمیں مشترکہ بہترین کارکردگی پر انعام حاصل کر رہی تھیں۔ پورے دفتر کو سیر و تفریح کے لیے ایک ٹرپ پر بھی لے جایا گیا۔

اس مرتبہ ایک زبردست بات یہ بھی تھی کہ وہ آٹھ سو کارکن جنہوں نے ایوارڈ حاصل

کیے انہوں نے انفرادی سطح پر وہی کارکردگی دی جو پچھلی مرتبہ چالیس لوگوں نے دی تھی۔ جیت / جیت کے جذبے نے سونے کے انڈوں کی تعداد بھی بڑھا دی تھی اور بطخ کی بھی خوب خدمت ہوئی تھی۔ اس سے لوگوں کی بے پناہ صلاحیتیں اور انرجی سامنے آئی تھی۔ اتحاد عمل کے کارن جو نتائج حاصل کیے گئے تھے وہ سب کے لیے بہت حیران کن تھے۔

مارکیٹ میں مقابلہ جائز ہے، اسی طرح اپنی پچھلے سال کی کارکردگی کے ساتھ مقابلہ کرنا چاہیے۔ شاید دوسرے دفتر یا شخص کے ساتھ بھی مقابلے میں جایا جا سکتا ہے۔ خاص طور پر اگر وہاں باہمی انحصار نہیں پایا جاتا تو تعاون کی ضرورت نہیں ہوتی لیکن کام کرنے کی جگہ پر تعاون اسی قدر ضروری ہے جس قدر مارکیٹ میں مقابلہ درکار ہوتا ہے۔ جیت / جیت کی روح صریحاً مقابلے اور تقابل کے ماحول میں زندہ نہیں رہ سکتی۔

جیت / جیت کے کام کرنے کے لیے ضروری ہے کہ سسٹم اس کے ہاتھ مضبوط کرے۔ تربیت کا سسٹم، پلاننگ کا سسٹم، ابلاغ کا سسٹم، بجٹ کا سسٹم، انفارمیشن سسٹم، مداوے کا سسٹم، غرض کہ سبھی سسٹم جیت / جیت کے اصول پر استوار ہونے چاہئیں۔

میں نے ایک اور کمپنی کے لیے بھی مشاورت کا کام کیا۔ یہ کمپنی اپنے لوگوں کی تعلقات عامہ میں تربیت چاہتی تھی اور ان کے خیال میں مسئلہ ان کے لوگوں کے ساتھ تھا۔

ان کے سربراہ نے کہا "ہمارے کسی بھی سٹور میں چلے جاؤ اور دیکھو کہ یہ تمہارے ساتھ کیسا برتاؤ کرتے ہیں۔ ان کو بس آرڈر لینا آتا ہے، ان کو پراڈکٹ کے بارے میں کچھ پتا نہیں ہوتا اور نہ ہی چیز بیچنے کے عمل کا انہیں علم اور مہارت ہے، وہ عمل جس کے ذریعے آپ پراڈکٹ اور ضرورت میں ایک تعلق پیدا کرتے ہیں۔"

لہٰذا میں ان کے کئی سٹوروں میں گیا۔ وہ ٹھیک کہتا تھا لیکن میرے ذہن میں جو سوال تھا اس کا جواب نہ مل سکا کہ اس رویے کی وجہ کیا تھی؟

"دیکھو، ہمیں مسئلہ سمجھ میں آگیا ہوا ہے" سربراہ نے کہا۔ "ہمارے شعبوں کے سربراہ بہترین مثالیں قائم کر رہے ہیں۔ ہم نے انہیں بتا رکھا ہے ان کا دو تہائی کام سیل ہے اور ایک تہائی کام مینجمنٹ ہے اور وہ زبردست سیل کر رہے ہیں۔ ہم چاہتے ہیں کہ تم سیلزمینوں کی ٹریننگ کرو۔"

اس کے ان الفاظ نے سرخ جھنڈا لہرایا۔ "چلیں کچھ اور معلومات اکٹھی کرتے ہیں" میں نے کہا۔

اسے میرا یہ کہنا اچھا نہیں لگا۔ اسے "معلوم" تھا کہ مسئلہ کیا ہے اور وہ چاہتا تھا کہ بس

ٹریننگ شروع کر دی جائے۔ لیکن میں اپنے کھوج میں لگا رہا اور بالاخر دو دنوں کے اندر ہم نے اصل مسئلے کو پکڑ لیا۔ ملازمت میں ذمہ داریوں کی تفصیل اور مداوے کے سسٹم کی وجہ سے مینجروں کی موج لگی ہوئی تھی۔ بزنس میں آدھا وقت مندے کا ہوتا ہے اور آدھا وقت بکری اپنے عروج پر ہوتی ہے۔ مینجر مندے کے وقت تو سیلزمینوں کو بکری کا موقع دیتے تھے لیکن اصل بکری کے وقت ساری بکری خود کرتے تھے اور اس وقت سیلزمینوں کو فضول کاموں میں جت دیتے تھے مثلاً اکاؤنٹ رجسٹر بھرنے یا صفائی وغیرہ پر۔ یوں مینجروں کی کارکردگی تو بہت اعلیٰ تھی مگر سیلزمینوں کا برا حال تھا۔

ہم نے سسٹم بدل دیا۔ یعنی مداوے کا سسٹم دیا اور مسئلہ راتوں رات ٹھیک ہوگیا۔ ہم نے ایک ایسا سسٹم بنا دیا کہ مینجروں کے کھاتے میں زیادہ بکری تبھی جائے گی اگر سیلزمین زیادہ بکری کریں گے تو ہم نے مینجروں کے اہداف اور ضرورتوں کو سیلزمینوں کے اہداف اور ضرورتوں سے بدل دیا اور یہ کرنے سے سیلزمینوں کی تربیت کی ضرورت ایک دم سے غائب ہوگئی۔ اصل بات جیت / جیت پر مبنی ریوارڈ سسٹم قائم کرنے کی تھی۔

ایک اور مثال: میں نے ایک کمپنی کے مینجر کے ساتھ کام کیا جو کارکردگی پرکھنے میں مدد چاہتا تھا۔ ایک خاص مینجر کی کارکردگی کو پرکھنے کے نتیجے پر وہ بہت مایوس تھا۔ "وہ تین نمبروں کا حقدار ہے۔" وہ بولا "لیکن مجھے اسے ایک نمبر ہی دینا پڑا۔" (جس کا مطلب تھا اعلیٰ درجہ یعنی قابل ترقی)

"آپ نے اسے ایک نمبر کا درجہ کس بات پر دیا؟" میں نے پوچھا۔

"وہ اچھے نمبر حاصل کر لیتا ہے" اس کا جواب تھا۔

"تو پھر آپ کے خیال میں تیسرے درجے کا حقدار کیوں تھا؟"

"اس لیے کہ جس طریقے سے وہ اچھے نمبر حاصل کرتا ہے وہ دوسروں کو نظر انداز کرتا ہے، ان کو روندتا ہوا آگے بڑھ جاتا ہے، ہمیشہ مشکلات پیدا کرتا ہے۔"

"مجھے ایسا لگتا ہے کہ اس کی پوری توجہ P یعنی پروڈکشن پر ہے اور اسی پر اسے نوازا بھی جاتا ہے۔ لیکن اگر تم اس کے ساتھ اصل مسئلے پر بات کرو تو کیا ہوگا۔ تم اگر اسے PC کی اہمیت سمجھاؤ تو؟"

اس نے جواب دیا کہ وہ یہ کر کے دیکھ چکا ہے مگر کوئی نتیجہ نہیں نکلا۔

تو پھر تمہارا کیا خیال ہے کہ اگر تم اس کے ساتھ جیت / جیت پر مبنی معاہدہ کر لو، دونوں اس بات پر متفق ہو جاؤ، اس کی کارکردگی کی دو تہائی پرکھ کا انحصار تو P پر ہوگا یعنی کہ نمبروں پر

لیکن ایک تہائی کا انحصار PC پر ہو گا یعنی یہ کہ دوسرے لوگ اس کے بارے میں کیا رائے رکھتے ہیں، وہ کس قسم کا لیڈر ہے اور لوگوں کی کیسی ٹیم بناتا ہے؟

"ہاں، یہ بات اس کی توجہ حاصل کرے گی" اس نے جواب دیا۔

زیادہ تر مسئلہ لوگوں کی بجائے سسٹم میں ہوتا ہے۔ اگر آپ اچھے لوگ برے سسٹم میں لگا دیں تو آپ برے نتائج حاصل کریں گے۔ آپ کو جن پھولوں کی تمنا ہوتی ہے آپ کو ان کی آبیاری بھی کرنی پڑتی ہے۔

جب لوگ جیت / جیت میں سوچنا سیکھتے ہیں تو پھر وہ ایسے سسٹم بھی تخلیق دے سکتے ہیں کہ جو جیت / جیت کو تقویت بخشیں۔ وہ غیر ضروری طور پر تقابلی صورت احوال کو تعاون میں بدل دینے پر قادر ہو جاتے ہیں اور اپنی اثریت کو بھرپور طریقے سے P اور PC دونوں کی تعمیر پر لگاتے ہیں۔

کاروباری دنیا میں افسران اعلیٰ اپنے سسٹمز کو ایسے اعلیٰ صفاتی لوگوں کی ٹیم بنانے کے لیے تیار کر سکتے ہیں جو مل کر بیرونی کارکردگی کے اعلیٰ معیاروں کے حصول کے لیے کام کرے۔ تدریس میں اساتذہ معیاروں پر باہمی اتفاق سے انفرادی کارکردگی کے ایسے گریڈنگ سسٹم بنا سکتے ہیں اور طلباء کی ایک دوسرے سے تعاون کرنے اور سیکھنے اور حاصل کرنے کے اہداف کے عمل میں ایک دوسرے کی مدد کرنے کی حوصلہ افزائی کر سکتے ہیں۔ خاندانوں میں والدین ایک دوسرے سے مقابلے پر توجہ کی بجائے باہمی تعاون سے کام لے سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر وہ کھیل میں انفرادی سکور کی بجائے خاندان کے اجتماعی سکور کو اہمیت دے سکتے ہیں اور پچھلے ریکارڈ کو بہتر بنانے کے لیے مل کر اپنی کارکردگی بہتر بنا سکتے ہیں۔ وہ جیت / جیت پر مبنی معاہدوں کے تحفظ کے لیے گھریلو ذمہ داریاں قائم کر سکتے ہیں جس کی وجہ سے ہر وقت کی بک بک ختم ہو سکتی ہے اور والدین پوری توجہ سے صرف وہ کام کر سکتے ہیں جو صرف وہ کرنا چاہتے ہیں۔

ایک مرتبہ میرے ایک دوست نے مجھے ایک کارٹون دکھایا جس میں دو بچے ایک دوسرے سے باتیں کر رہے تھے۔ "اگر امی ہمیں صبح جلدی نہ اٹھائیں تو" ایک بچہ دوسرے سے کہہ رہا تھا، "ہم سکول سے لیٹ ہو جائیں۔" یہ الفاظ میرے دوست کی توجہ ان مسائل کی طرف کھینچ لائے جو خاندان کے ذمہ دارانہ جیت / جیت کی بنیاد پر منظم نہ ہونے کی صورت میں پیدا ہو سکتے ہیں۔

جیت / جیت فرد پر یہ ذمہ داری ڈالتی ہے کہ وہ مخصوص کام کی تکمیل طے شدہ

اصولوں کے تحفظ اور میسر ذرائع کے اندر رہ کر کرے۔ یہ چیز انسان کو مطلوبہ نتائج حاصل کرنے اور اپنی کارکردگی کو پرکھنے پر بھی مامور کرتی ہے اور کارکردگی کے نتیجے کے مطابق اسے نوازتی بھی ہے اور جیت / جیت پر مبنی سسٹم ایسے ماحول کی تخلیق کرتے ہیں جو جیت / جیت پر مبنی کارکردگی کے معاہدوں کو تقویت بخشے۔

طریقہ کار

جیت / ہار کے ذرائع استعمال کرتے ہوئے جیت / جیت کی منزل حاصل کرنا ناممکن ہے۔ آپ یہ نہیں کہہ سکتے "آپ کو پسند آئے یا نہیں لیکن آپ اب سے جیت / جیت ہی میں سوچا کریں گے۔" لہٰذا سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ جیت / جیت کے حل تک پہنچا کیسے جائے۔

راجر فشر (Roger Fisher) اور ولیم اورے (William Ury) ہارورڈ یونیورسٹی میں قانون کے پروفیسر ہیں۔ انہوں نے سودا بازی پر "اصولی" اپروچ بمقابلہ "Positional" اپروچ پر بہت زبردست کام کیا ہے اور یہ کام انہوں نے اپنی بڑی اعلیٰ کتاب "Telling is Yes" میں درج کیا ہے۔ گو کہ اس کتاب میں انہوں نے جیت / جیت کے الفاظ تو استعمال نہیں کیے لیکن اس کے زیر سطح فلاسفی جیت / جیت کی اپروچ کے بالکل ہم آہنگ ہے۔

ان کے خیال میں اصولوں پر مبنی مذاکرات کا نچوڑ یہ ہے کہ فرد کو مسئلے سے الگ کر دیا جائے، Positions کی بجائے مفاد پر توجہ دی جائے، مشترکہ فائدہ کے طریقے وضع کیے جائیں اور بامقصد معیاروں پر زور دیا جائے یعنی کچھ ایسے بیرونی معیار یا اصول جو کہ دونوں پارٹیوں کے لیے قابل قبول ہوں۔

بہت سے ایسے لوگوں اور اداروں کے ساتھ جو کہ جیت / جیت پر مبنی حل کے متمنی تھے، میں نے اپنے کام میں انہیں مندرجہ ذیل چار مرحلوں پر مبنی عمل میں شامل ہونے کی مشاورت کی ہے۔

پہلے نمبر پر مسئلے کو دوسرے کے نقطہ نظر سے دیکھیں۔ صحیح معنوں میں سمجھنے کی کوشش کریں۔ دوسری پارٹی کی ضروریات اور خدشات کو ان سے زیادہ بہتر طریقے سے سمجھیں اور کہیں۔

دوسرے نمبر پر بنیادی مسائل اور نقطوں (Positions کو نہیں) کو شناخت کریں۔

تیسرے نمبر پر مکمل طور پر قابل قبول حل کے لیے درکار نتائج طے کریں اور چوتھے نمبر

پر ان نتائج کو حاصل کرنے کے لیے مختلف متبادلات کی شناخت کریں۔
عادت نمبر 5 اور 6 اس عمل کے پہلے دو مرحلوں سے متعلق ہیں اور ان پر مفصل بحث ہم اگلے دو ابواب میں کریں گے۔
لیکن اس موقع پر میں جیت / جیت کے نچوڑ کے ساتھ جیت / جیت کے عمل کے ربط کا ذکر کرنا ضرور مناسب سمجھتا ہوں۔ جیت / جیت پر مبنی حل جیت / جیت پر عمل کیے بغیر حاصل نہیں کیے جاسکتے۔ ذرائع اور منزل دراصل ایک ہی ہیں۔
جیت / جیت کوئی شخصی تکنیک نہیں ہے، یہ انسانی تعلقات کا ایک مکمل زاویہ نظر ہے۔ یہ کردار کے تشخص، بالغ پن اور "بہت ہے" کی ذہنیت سے حاصل ہوتا ہے۔ یہ اعلیٰ اعتماد پر مبنی تعلقات کا ثمر ہوتا ہے۔ یہ ایسے معاہدوں کا حصول ہوتا ہے جو پر اثر طریقے سے توقعات کو واضح بھی کرتا ہے اور ان کی تنظیم بھی کرتا ہے۔ یہ حوصلہ بخش سسٹمز میں پنپتا ہے اور یہ ایسے اعمال سے حاصل ہوتا ہے جنہیں اب ہم عادات نمبر 5 اور 6 میں زیادہ تفصیل کے ساتھ تجزیہ کرنے کے لیے تیار ہیں۔

عملی مشورے

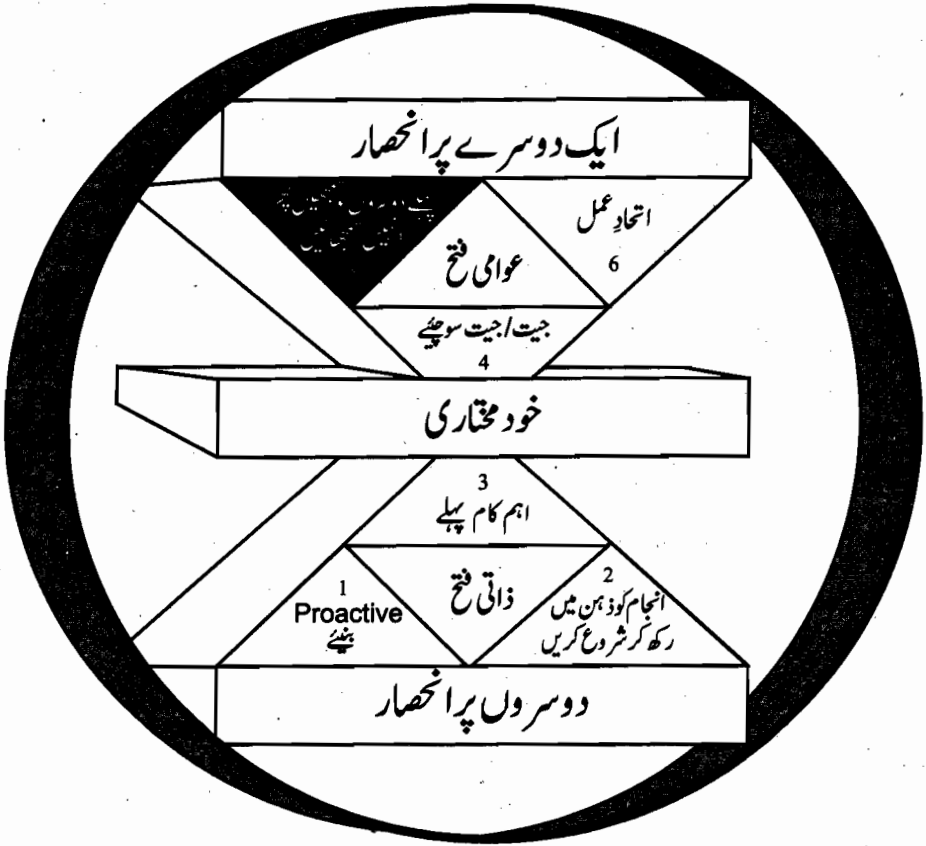
1. کسی ایسے آنے والے موقع کے بارے میں سوچیں کہ جہاں مذاکرات میں آپ کسی معاہدے یا حل پر پہنچنا چاہتے ہیں۔ یہ طے کرلیں کہ ان مذاکرات میں آپ نے حوصلے اور سمجھ میں توازن قائم رکھنا ہے۔
2. ایسی چیزوں کی ایک لسٹ بنائیں جو آپ کو جیت / جیت کے زاویہ نظر پر عمل کرنے میں مانع ہوتی ہیں۔
3. اپنے کسی خاص تعلق کا انتخاب کریں جس میں آپ جیت / جیت پر مبنی معاہدہ قائم کرنا چاہتے ہیں۔ کوشش کریں کہ آپ خود کو دوسرے کی جگہ پر رکھ کر سوچیں اور پھر واضح انداز میں لکھیں کہ آپ کے خیال میں دوسرا بندہ حل کے بارے میں کیا سوچتا ہے۔ پھر اپنے تناظر میں نتائج کی ایک لسٹ بنائیں جو آپ کے خیال میں آپ کے لیے جیت بن سکتے ہیں۔ دوسرے آدمی سے رابطہ قائم کریں اور اس سے پوچھیں کہ کیا وہ آپ کے ساتھ اس وقت تک ابلاغ کر سکتا ہے کہ جب تک آپ دونوں ایک ایسے معاہدے پر نہ پہنچ جائیں کہ جو آپ دونوں کے لیے فائدے کا باعث بن سکے۔
4. اپنی زندگی میں تین نہایت اہم رشتوں کا انتخاب کریں۔ انہیں کچھ عندیہ دیں کہ آپ

کے خیال میں ان سب کے ساتھ آپ کے جذباتی بینک اکاؤنٹ میں کتنی "رقم" جمع ہے۔ وہ خاص طریقے لکھیں جن کے ذریعے آپ ان جذباتی اکاؤنٹوں میں مزید "رقمیں" جمع کروا سکتے ہیں۔

5 اپنی سوچ کی ساخت پر گہرے انداز میں غور کریں۔ کیا یہ جیت / ہار والی ہے؟ دوسروں کے ساتھ آپ کے تعلقات کو یہ سوچ کس طرح متاثر کرتی ہے؟ کیا آپ اس سوچ کی اس ساخت کی اصل وجہ جانتے ہیں؟ اس بات کا اندازہ لگانے کی کوشش کریں کہ آپ کی موجودہ زندگی میں سوچ کی یہ ساخت کس حد تک آپ کے مقاصد کو پورا کرتی ہے؟

6 جیت / جیت پر مبنی سوچ کی کسی ماڈل شخصیت کی شناخت کریں جو کہ مشکل تر حالات میں بھی باہمی فائدے کی خواہاں ہو۔ اور طے کریں کہ آپ اس شخص کو مزید بغور دیکھیں گے اور اس شخص کی مثال سے سیکھیں گے۔

عادت نمبر 5

پہلے دوسروں کو سمجھیں
پھر انہیں سمجھائیں

ہم احساسی پر مبنی ابلاغ کے اصول

The heart has its reasons which reason
knows not of.

Pascal

آپ فرض کریں کہ آپ کو آنکھوں کی کوئی تکلیف ہوگئی ہے جس سے آپ کی بینائی میں فرق پڑ گیا ہے اور آپ کسی ماہر عینک ساز کے پاس جاتے ہیں۔ آپ کی شکایت مختصر طور پر سننے کے بعد وہ اپنی عینک اتارتا ہے اور آپ کو تھما دیتا ہے۔

"اسے پہن لو" وہ کہتا ہے "میں نے یہ عینک دس سال تک پہنی ہے اور مجھے اس سے بہت فائدہ ہے۔ میرے پاس ایک فالتو عینک گھر پہ پڑی ہے، تم یہ پہن سکتے ہو"۔

لہٰذا آپ یہ عینک پہن لیتے ہیں، لیکن بینائی پہلے سے بھی خراب ہو جاتی ہے۔

"یہ کیا بکواس ہے!" آپ چیختے ہیں "مجھے کوئی چیز نظر نہیں آرہی"۔

"بھئی کیا مسئلہ ہے؟" وہ کہتا ہے "مجھے تو ان سے بالکل صاف نظر آتا ہے۔ پھر کوشش کرو"۔

"میں کوشش کر رہا ہوں" آپ اصرار کرتے ہیں لیکن "ہر چیز دھندلی ہے"۔

"یار، آپ کے ساتھ کیا پرابلم ہے؟ آپ مثبت انداز میں سوچیں"۔

"اوکے، لیکن یہ مثبت بات ہے کہ مجھے کچھ نظر نہیں آرہا"۔

"لڑکے تم بہت ناشکر گزار ہو!" وہ افسوس کے انداز میں کہتا ہے "حالانکہ میں نے تو تمہاری مدد کی بہت کوشش کی ہے"۔

اس بات کا کتنا امکان ہے کہ اگلی مرتبہ جب آپ کو آنکھوں کی تکلیف ہو تو آپ اسی عینک ساز کے پاس جائیں گے؟ میرے خیال میں کوئی امکان نہیں۔ آپ کسی ایسے انسان پر اعتماد نہیں کر سکتے جو تشخیص کرنے سے پہلے ہی علاج تجویز کر دے۔

لیکن ابلاغ کے دوران ہم کتنی مرتبہ علاج تجویز کرنے سے پہلے تشخیص کرتے ہیں۔

"میرے بیٹے ادھر آؤ اور مجھے بتاؤ کہ تمہیں کیسا محسوس ہوتا ہے۔ مجھے معلوم ہے کہ یہ بہت مشکل کام ہے لیکن میں کوشش کروں گی کہ اسے سمجھ سکوں"۔

"اوہ مجھے نہیں معلوم امی جان، آپ سمجھو گی کہ میں انتہائی بے وقوف ہوں"۔

"یقیناً میں ایسا نہیں سمجھوں گی! تم مجھے بتا سکتے ہو، میرے بیٹے کوئی دوسرا تمہارے بارے میں اتنا فکرمند نہیں ہو سکتا جتنی کہ میں۔ مجھے صرف تمہاری فلاح چاہیے۔ تمہیں کیا چیز اتنا غمگین کر رہی ہے؟"

"مجھے معلوم نہیں"۔

"ادھر آؤ جانی، آخر بات کیا ہے؟"

"اچھا، سچ سچ یہ ہے کہ مجھے اب اپنا سکول بالکل اچھا نہیں لگتا"۔

"کیا؟" آپ چیخ اٹھتی ہیں "کیا مطلب تمہیں اسکول اچھا نہیں لگتا؟ اور ان تمام قربانیوں کے بعد جو تم اپنی تعلیم کے لیے دے چکے ہو! تعلیم تمہارے مستقبل کی ضمانت ہے۔ اگر تم پڑھائی پر اپنی بڑی بہن کی طرح توجہ دو تو تم بہتر ہو جاؤ گے اور پھر تمہیں سکول بھی اچھا لگے گا۔ ہم تمہیں کئی بار سمجھا چکے ہیں کہ اپنی پڑھائی پر توجہ دینی شروع کرو۔ تم میں اہلیت ہے لیکن تم توجہ نہیں دیتے۔ محنت سے کوشش کرو اور اس کے بارے میں مثبت رویہ اختیار کرو"۔

وقفہ

"چلو آگے بتاؤ کہ تمہیں کیسا محسوس ہوتا ہے؟"

ہم میں چیزوں پر جھپٹ پڑنے کی اور انہیں نصیحت سے درست کر دینے کی بڑی تیزی ہوتی ہے لیکن اکثر تشخیص کے لیے درکار وقت صرف نہیں کرتے اور مسئلے کو پہلے گہرائی کے ساتھ سمجھنے کی کوشش نہیں کرتے۔ لوگوں کے درمیان تعلقات میں اگر مجھے اس واحد اصول کو مختصر بیان کرنا پڑے جو میں نے اس فیلڈ میں سیکھا ہے تو وہ کچھ اس طرح ہو گا "پہلے دوسرے کو سمجھنے کی کوشش کرو، پھر اسے اپنی بات سمجھاؤ"۔ یہ اصول لوگوں کے درمیان پُراثر ابلاغ کی کلید ہے۔

کردار اور ابلاغ

اس وقت آپ ایک کتاب پڑھ رہے ہیں جو کہ میں نے لکھی ہے۔ لکھنا اور پڑھنا دونوں ابلاغ کی قسمیں ہیں۔ اسی طرح بولنا اور سننا بھی ابلاغ ہی کی قسمیں ہیں۔ دراصل یہ چاروں ابلاغ کی بنیادی قسمیں ہیں۔ اب ذرا سوچیں کہ آپ اپنا زیادہ تر وقت ان چاروں میں سے کس پر خرچ کرتے ہیں۔ ان سب کو بہتر طریقے سے کرنا آپ کی اثریت کے لیے نہایت اہم ہے۔

ابلاغ زندگی کا سب سے اہم ہنر ہے۔ جاگنے کے دوران ہم زیادہ تر وقت ابلاغ کر رہے ہوتے ہیں لیکن ذرا اس کے بارے میں سوچیں، آپ نے لکھنا اور پڑھنا سیکھنے پر کئی برس لگائے اور بولنا سیکھنے پر کئی سال خرچ کیے۔ لیکن سننے کے بارے میں کیا خیال ہے؟ اس کے لیے آپ نے کیا تربیت اور تعلیم حاصل کی تاکہ دوسروں کو بغور سن سکیں اور گہرے طور پر دوسرے انسان کو اس کے مطابق سمجھ سکیں؟

نسبتاً بہت کم لوگوں کو سننے کی باقاعدہ ٹریننگ حاصل ہوتی ہے۔ اس ٹریننگ کا زیادہ حصہ بھی شخصی اخلاقیات کی تکنیک کے مطابق ہوتا ہے اور یہ کردار اور تعلقات کی بنیادوں سے بالکل کٹا ہوتا ہے۔ یہ بنیادیں دوسرے شخص کو مکمل اور صحیح طور پر سمجھنے کے لیے انتہائی ضروری ہوتی ہیں۔

اگر آپ مجھ سے پُراثر طریقے سے تعلق رکھنا چاہتے ہیں یا اپنی بیوی سے، بچے سے، ہمسائے سے، باس سے، ساتھی سے یا دوست سے بامعنی تعلق قائم کرنا چاہتے ہیں تو پہلے آپ کو مجھے سمجھنے کی ضرورت ہے اور آپ یہ صرف کسی تکنیک کے ذریعے نہیں کر سکتے۔ اگر مجھے معلوم ہو جائے کہ آپ تکنیکیں استعمال کر رہے ہیں تو پھر مجھے آپ سے دوغلے پن اور دھوکے کی بو آئے گی۔ میں سوچوں گا کہ آپ ایسا کیوں کر رہے ہیں اور آپ کی اصل نیت کیا ہے اور میں آپ کے ساتھ مکمل طور پر کھلنے میں تحفظ محسوس نہیں کروں گا۔

مجھ پر اثر انداز ہونے کے لیے اصل چیز آپ کی اپنی مثال ہے۔ یعنی آپ کا اپنا رویہ اور آپ کی مثال قدرتی انداز سے آپ کے کردار سے پھوٹتی ہے۔ آپ کے اندر کے انسان سے نہ کہ اس رائے سے جو دوسرے آپ کے بارے میں رکھتے ہیں اور نہ اس خیال سے جو آپ چاہتے ہیں کہ میں آپ کے بارے میں رکھوں۔ یہ میرے آپ کے ساتھ تجربے سے مجھ پر بالکل واضح ہو جائے گی۔

آپ کا کردار مستقل شعاعیں چھوڑتا ہے اور ابلاغ کرتا ہے۔ اور کچھ عرصہ بعد اس کی وجہ سے ہی میں آپ کی کوششوں کے نتیجے میں آپ پر بھروسہ کروں گا یا نہیں کروں گا۔

اگر آپ کی زندگی میں بہت زیادہ اتار چڑھاؤ رہتے ہیں، آپ بیک وقت گرم مزاج بھی ہیں اور مہربان بھی ہیں اور سب سے بڑھ کر یہ کہ اگر آپ کی ذاتی اور عوامی زندگیاں ایک دوسرے سے بہت مختلف ہیں تو پھر میرے لیے آپ کے ساتھ کھلنا بہت مشکل ہو جائے گا۔ میں جس قدر چاہوں یا مجھے اس کی ضرورت ہو کہ آپ کا پیار اور اثر مجھے ملیں لیکن میں اپنی آراء، تجربے اور اپنے خاص احساسات آپ کو بتاتے ہوئے خود کو محفوظ محسوس نہیں کروں گا۔ کسے پتہ کہ کیا ہو جائے؟

لیکن جب تک میں آپ کے ساتھ نہ کھلوں، جب تک آپ میری خاص صورت حال اور میرے احساسات کو نہ سمجھیں آپ کو پتہ نہیں چل سکتا کہ آپ مجھے کیسا مشورہ دیں اور مجھے کیسی نصیحت کریں۔ آپ جو کچھ بھی کہیں گے وہ بہت اچھا اور عمدہ ہو گا لیکن وہ شاید میرے لیے نہیں ہو گا۔

آپ ہو سکتا ہے کہیں کہ آپ میرے بہت معترف ہیں اور میرا بڑا خیال رکھتے ہیں۔ میں یہ ماننے کے لیے بے تاب ہوں گا لیکن آپ کس طرح میرے معترف ہو سکتے ہیں اگر آپ مجھے سمجھتے ہی نہیں؟ میرے پاس اگر کچھ ہے تو صرف آپ کے الفاظ ہیں اور میں صرف الفاظ پر یقین نہیں کر سکتا۔

میں بہت غصے میں ہوں اور میرا انداز بہت دفاعی ہے۔ شاید مجھے بہت زیادہ احساس جرم بھی ہے اور میں خوفزدہ بھی ہوں کہ آپ کا اثر قبول کر سکوں، چاہے اندر سے مجھے احساس ہو کہ مجھے آپ کی رہنمائی اور مشورے کی ضرورت ہے۔

جب تک آپ میری انفرادیت سے اثرانداز نہیں ہوں گے تب تک میں آپ کی نصیحت سے اثرانداز نہیں ہو سکتا۔ لہٰذا بین الذاتی ابلاغ میں اگر آپ واقعی پُراثر ہونا چاہتے ہیں تو آپ یہ صرف کسی تکنیک کے بل بوتے پر نہیں کر سکتے۔ آپ کو ہم احساسی کے جذبے سے سننے کا ہنر پیدا کرنا ہو گا جس کی بنیاد میں کردار ہوتا ہے اور جو اعتماد اور بے تکلفی کو جلا بخشتی ہے۔ اور آپ کو جذباتی بینک اکاؤنٹ کھولنے پڑیں گے تاکہ دلوں کے درمیان لین دین ہو سکے۔

ہم احساسی کے تحت سننا

"پہلے دوسرے کو سمجھیں" کے لیے نقطہ نظر کی گہری تبدیلی درکار ہوتی ہے۔ عام طور پر ہم پہلے یہ چاہتے ہیں کہ دوسرے ہمیں سمجھیں۔ زیادہ تر لوگ اس نیت سے نہیں سنتے کہ اگلے

کو سمجھیں۔ وہ اس لیے سنتے ہیں کہ انہیں جواب دینا ہوتا ہے۔ وہ یا بول رہے ہوتے ہیں اور یا بولنے کی تیاری کر رہے ہوتے ہیں۔ وہ ہر چیز کو اپنے زاویہ نظر کی چھاننی سے گزارتے ہیں اور دوسروں کی زندگیوں میں اپنی آپ بیتی پڑھتے رہتے ہیں۔

"مجھے بالکل معلوم ہے کہ آپ کو کس طرح محسوس ہو رہا ہے"۔

"میں بھی بالکل انہی حالات سے گزرا ہوں۔ میں تمہیں اپنا تجربہ سناتا ہوں"۔

وہ مستقل اپنے گھر کی فلمیں دوسروں کے رویوں میں دیکھتے رہتے ہیں اور جس بھی بندے کے ساتھ ان کی تعلق داری ہوتی ہے اسے اپنی عینک تجویز کرتے ہیں۔

جس بندے کے ساتھ بھی ان کا کوئی مسئلہ پیدا ہوتا ہے، بیٹا، بیٹی، بیوی یا ملازم تو ان کا رویہ یہ ہوتا ہے "یہ بندہ بالکل سمجھتا ہی نہیں"۔

ایک باپ نے ایک دفعہ مجھے بتایا "میں اپنے بچے کو نہیں سمجھ سکتا۔ وہ مجھے بالکل سنتا ہی نہیں"۔

"مجھے اجازت دیں کہ میں آپ کی ابھی کہی ہوئی بات کو اپنے الفاظ میں کہوں" میں نے جواب دیا "آپ اپنے بیٹے کو نہیں سمجھتے چونکہ وہ آپ کی بات نہیں سنتا"۔

"بالکل ٹھیک ہے" وہ بولا۔

"مجھے ایک مرتبہ پھر کوشش کرنے دیں" میں بولا "آپ اپنے بچے کو نہیں سمجھتے اس لیے کہ وہ آپ کی بات نہیں سنتا"۔

"یہی تو میں کہہ رہا ہوں" وہ بے چین ہو کر بولا۔

"میرا خیال تھا کہ اگلے بندے کو سمجھنے کے لیے آپ کو "اسے" سننے کی ضرورت ہوتی ہے" میں نے مشورہ دیا۔

"اوہ" وہ بولا۔ پھر ایک لمبا وقفہ آیا۔ "اوہ!" وہ پھر بولا جیسے کہ روشنی آہستہ آہستہ اتر رہی ہو۔ "اوہ! لیکن میں تو اسے سمجھتا ہوں۔ مجھے معلوم ہے کہ وہ ان حالات سے گزر رہا ہے۔ میں خود بھی اسی قسم کے حالات سے گزرا تھا۔ جس بات کی مجھے سمجھ نہیں آ رہی وہ یہ ہے کہ وہ مجھے کیوں نہیں سنتا"۔

اس بندے کو ذرا برابر بھی معلوم نہیں تھا اصل میں اس کے بیٹے کے دماغ میں کیا چل رہا ہے۔ اس نے بس اپنے دماغ کو دیکھا اور سوچ لیا کہ اس نے ساری دنیا دیکھ لی ہے بشمول اپنے بیٹے کے۔

ہم میں سے بہت سوں کے ساتھ ایسا ہی ہے۔ ہم اپنے صحیح پن اور اپنی آپ بیتی سے

بھرے ہوئے ہیں۔ ہم چاہتے ہیں کہ دوسرے ہمیں سمجھیں۔ ہماری بحثیں دراصل اپنے آپ سے بات چیت ہوتی ہیں، اور ہمیں کبھی یہ احساس تک نہیں ہوتا اگلے انسان کے اندر کیا گزر رہی ہے"۔

جب اگلا بندہ بول رہا ہوتا ہے تو ہم اسے چار طرح سے "سن" رہے ہوتے ہیں۔ ہم یا تو اگلے بندے کی بات کو "نظر انداز" کر رہے ہوتے ہیں اور سرے سے سن ہی نہیں رہے ہوتے۔ یا پھر ہم سننے کی "ایکٹنگ" کر رہے ہوتے ہیں۔ "جی، جی، ہاں جی بالکل ٹھیک" یا پھر ہم "کچھ سنتے" ہیں۔ گفتگو کے صرف کچھ حصوں پر ہی غور کرتے ہیں۔ ایسا ہم اکثر چھوٹے بچوں کی باتیں سنتے ہوئے کرتے ہیں۔ یا پھر ہم "بغور سنتے" ہیں۔ ہماری توجہ کہے ہوئے الفاظ پر رہتی ہے۔ لیکن ہم میں سے کچھ ہی ہوں گے جو سننے کی اعلیٰ قسم کے مطابق سنتے ہوں یعنی "ہم احساسی کے تحت سننا"۔

جب میں "ہم احساسی کے تحت سننا" کہتا ہوں تو میری مراد "مستعدی" سے سننے کی نہیں ہے اور نہ ہی "سوچ کر سننا" جس کا مطلب دراصل ہوتا ہے کہ جو دوسرا کہے وہی کرو۔ اس طرح کا سننا ایک ہنر کی طرح ہے اور اس کا کردار اور رشتوں سے کوئی تعلق نہیں ہوتا اور یہ اکثر کہنے والے کی بے عزتی کے مترادف ہوتا ہے اور ویسے بھی یہ "آپ بیتی" پر مبنی سننا ہوتا ہے۔ اگر آپ نے یہ ہنر حاصل کر لیا ہے تو ممکن ہے گفتگو کے دوران آپ اپنی آپ بیتی سامنے نہ لائیں۔ سننے کے دوران آپ کا مطمحِ نظر آپ کی آپ بیتی ہی رہتا ہے۔ آپ سننے کے دوران اپنے بارے میں سوچ رہے ہوتے ہیں۔ اور آپ سن اس نیت سے رہے ہوتے ہیں کہ آپ کو جواب دینا ہے اور گفتگو پر اپنا کنٹرول قائم رکھنا ہے اور اسے اپنے مطلب کی طرف لانا ہے۔

جب میں "ہم احساسی کے تحت سننا" کی اصطلاح استعمال کرتا ہوں تو اس سے میری مراد ایسا سننا ہے کہ جس میں نیت سمجھنے کی ہو۔ میرا مطلب ہے کہ پہلے دوسرے کو سمجھنے کی کوشش کی جائے تاکہ صحیح معنوں میں سمجھ آ سکے۔ یہ بالکل مختلف زاویہ نظر ہے۔

"ہم احساسی کے تحت سننا" دراصل دوسرے شخص کے تناظر اور خیالات کے اندر داخل ہونے کے مترادف ہے۔ پھر آپ اس کے ذریعے دیکھ سکتے ہیں اور زندگی کو یوں دیکھنے کے قابل ہو جاتے ہیں جیسے کہ دوسرا دیکھتا ہے۔ آپ اس کا زاویہ نظر سمجھنے لگتے ہیں اور اس کے احساسات معلوم کر لیتے ہیں۔

ہم احساسی ہمدردی نہیں ہے۔ ہمدردی تو ایک طرح کی رضامندی ہے، ایک طرح کا

فیصلہ ہے اور بعض مرتبہ یہ زیادہ مناسب جذبہ اور ردِ عمل ہوتا ہے لیکن بہت سے لوگوں کو ہمدردی کی عادت ہو جاتی ہے جس کی وجہ سے وہ دوسروں پر منحصر ہو جاتے ہیں۔ ہم احساسی سے سننے کا مطلب یہ نہیں ہے کہ آپ دوسرے شخص کے ہم خیال ہو جائیں بلکہ اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ دوسرے شخص کو ذہنی اور جذباتی طور پر اب پورے طریقے سے سمجھتے ہیں۔

ہم احساسی کے تحت سننے میں محض سن لینے اور الفاظ کو سمجھ لینے سے بات نہیں بنتی۔ ماہرین ابلاغ کے تخمینے کے مطابق ہماری گفتگو میں استعمال ہونے والے الفاظ دراصل ہمارے ابلاغ کا صرف 10 فیصد حصہ ہوتے ہیں۔ تیس فیصد حصہ ہماری آواز کا ہوتا ہے اور 60 فیصد ہماری جسمانی زبان کا ہوتا ہے۔ ہم احساسی کے ساتھ سننے میں آپ کان استعمال کرتے ہیں لیکن اس سے زیادہ اہم چیز یہ ہے کہ کانوں کے ساتھ آپ اپنے دل سے بھی سنتے ہیں۔ آپ احساسات اور معنوں کے لیے سنتے ہیں۔ آپ رویے کے لیے سنتے ہیں، آپ اپنا دایاں اور بایاں دونوں دماغ استعمال کرتے ہیں، حسیات استعمال کرتے ہیں اور اپنا احساس کام میں لاتے ہیں۔

ہم احساسی کے ساتھ سننا بہت طاقتور ہوتا ہے۔ اس لیے کہ یہ کام آپ کو ڈیٹا فراہم کرتا ہے۔ بجائے اپنی آپ بیتی کے اور سوچوں کے اور جذبوں کے اور نیتوں کے اور تشریحات کے آپ دوسرے شخص کے دل و دماغ کے اندر بسی ہوئی حقیقت کو سمجھتے ہیں۔ آپ سمجھنے کے لیے سنتے ہیں اور آپ کی توجہ دوسرے شخص کی روح کے ساتھ ابلاغ پر مرکوز ہوتی ہے۔

اس کے علاوہ ہم احساسی کے ساتھ سننا دوسرے لفظوں میں جذباتی بینک اکاؤنٹ میں "رقم" جمع کروانا ہے کیونکہ آپ اپنی طرف سے کتنی "رقمیں" جمع کروا لیں جب تک اگلا بندہ انہیں رقمیں مانے گا نہیں یہ بے کار ہے۔ آپ چاہے کتنی جان لیوا محنت کے بعد "رقم" جمع کروائیں اگر اگلا بندہ اسے صحیح معنوں میں سمجھتا نہیں تو وہ اسے دھوکہ دہی اور اپنا مطلب نکالنے کی کوشش کے طور پر سمجھے گا اور الٹا "رقم" واپس نکلوا لی جائے گی اور یہ اس لیے ہوگا کہ آپ کو یہ سمجھ نہیں کہ دوسرے شخص کے لیے اہمیت کس چیز کی ہے۔

ہم احساسی کے تحت سننا بجائے خود جذباتی بینک اکاؤنٹ میں "رقم" جمع کروانے کے مترادف ہے۔ اس کی بہت معالجی اہمیت بھی ہوتی ہے اور اس سے بہت آرام بھی ملتا ہے چونکہ اس سے ایک نفسیاتی آسودگی بھی میسر آتی ہے۔

آپ اس وقت جس کمرے میں بیٹھ کر یہ کتاب پڑھ رہے ہیں اگر اس میں سے ساری ہوا کھینچ کر باہر نکال دی جائے تو آپ کی اس کتاب میں دلچسپی کا کیا بنے گا؟ آپ کتاب کو بھول

جائیں گے، آپ کو کسی چیز کی ہوش نہیں رہے گی سوائے اس کے کہ آپ کسی نہ کسی طرح ہوا حاصل کر لیں۔ اور آپ کی ساری تگ و دو زندہ رہنے پر مرکوز ہو جائے گی۔

لیکن اب چونکہ ہوا موجود ہے لہٰذا آپ کو اس کی فکر نہیں۔ یہ مثال انسانی تگ و دو کے بارے میں بہت کچھ بتاتی ہے: ''مطمئن ضروریات آپ کو تگ و دو پر نہیں اکساتیں'' صرف غیر مطمئن ضروریات ہی آپ کو مصروف عمل رکھتی ہیں۔ طبعی استحکام کے بعد انسان کی سب سے بڑی ضرورت نفسیاتی استحکام ہوتا ہے۔ مطلب سمجھا جانا، حوصلہ افزائی ملنا، اعتماد ملنا اور تعریف ملنا۔

جب آپ ہم احساسی کے ساتھ دوسرے کو سنتے ہیں تو آپ دراصل اسے نفسیاتی طور پر سانس لینے کے لیے ہوا بخشتے ہیں۔ اور جب یہ انتہائی اہم ضرورت پوری ہو جاتی ہے تو پھر آپ اثر اندازی اور دوسرے مسائل پر توجہ دے سکتے ہیں۔

نفسیاتی ہوا کہ یہ ضرورت زندگی کے ہر شعبے میں ابلاغ پر اثر انداز ہوتی ہے۔

○　○　○

یہ تصور ایک مرتبہ میں نے شکاگو کے ایک سیمینار میں پڑھایا اور میں نے سیمینار کے شرکاء سے کہا کہ وہ اس شام ہم احساسی کے تحت سننے کی پریکٹس کریں۔ دوسری صبح ایک صاحب میرے پاس آئے اور وہ مجھے ایک خبر سنانے کے لیے بہت زیادہ بے تاب تھے۔

''میں آپ کو بتانا چاہتا ہوں کہ کل رات کیا ہوا؟'' وہ بولا۔ میں اپنے شکاگو کے قیام کے دوران پراپرٹی کا ایک بہت بڑا معاملہ فائنل کرنا چاہ رہا تھا۔ میں پراپرٹی کے مالکان، ان کے وکیل، اور ایک پراپرٹی ڈیلر سے ملا جو کہ خود بھی اس معاملے میں دلچسپی رکھتا تھا اور ایک متبادل تجویز لے کر سامنے آیا تھا۔

''ایسا لگ رہا تھا کہ جیسے میرے ہاتھ سے یہ معاملہ نکل جائے گا۔ میں بہت سنجیدگی سے اس پر پچھلے چھ ماہ سے کام کر رہا تھا۔ اور میری تمام امیدیں اس ایک سودے سے تھیں۔ تمام امیدیں۔ میں بہت فکرمند تھا۔ میں وہ سب کچھ کر رہا تھا جو مجھے کرنا چاہیے تھا اور دکانداری کے تمام حربے کام میں لا رہا تھا۔ آخری کوشش کے طور پر میں نے کہا ''کیا ہم اس فیصلے کو کچھ دیر کے لیے ملتوی کر سکتے ہیں؟'' لیکن یہ مرحلہ اتنا زور پکڑ چکا تھا اور وہ لوگ اس طول سے پہلے ہی اتنے تنگ آئے ہوئے تھے کہ صاف لگ رہا تھا کہ وہ اب سودے کو بند کر دیں گے۔

''لہٰذا میں نے اپنے آپ سے کہا کیوں نہ اسے آزمایا جائے۔ کیوں نہ اس کی پریکٹس کی

جائے جو میں نے آج سیکھا ہے یعنی پہلے دوسرے کی بات سمجھو اور پھر اسے اپنی سمجھاؤ۔ میں کچھ کھوؤں گا تو نہیں۔

میں نے دوسرے شخص سے کہا "مجھے ذرا آپ کی پوزیشن سمجھنے دیں اور میری تجویز کے بارے میں آپ کا نقطہ نظر صحیح معنوں میں سمجھنے دیں۔ جب آپ کو یہ احساس ہو جائے گا کہ میں آپ کی بات پورے طور پر سمجھ گیا ہوں تو پھر اس بات پر غور کریں گے کہ میری تجویز آپ کے لیے مناسب ہے بھی یا نہیں"۔

میں نے حقیقتاً اس کی جگہ ہو کر سوچا اور اس کے احساسات کو الفاظ میں کہنا شروع کیا تو وہ بھی کھلنے لگا۔

جتنا میں اس کی فکرمندی اور اس کے احساس کے بارے میں بات کرتا تھا اور اس کی امیدوں کے مطابق نتائج کی بات کرتا تھا، اتنا ہی وہ کھلتا جاتا تھا۔

آخر کار ہماری گفتگو کے دوران وہ اٹھا اور اس نے اپنی بیوی کو فون گھمایا اور فون پر ہاتھ رکھ کر میری طرف دیکھتے ہوئے بولا "سودا تمہارا ہوا"۔

"میں اس کی بات سن کر ہکا بکا رہ گیا۔" اس نے مجھے بتایا "اور آج صبح تک میں اسی کیفیت میں ہوں"۔

اس نے دوسرے شخص کو نفسیاتی ہوا دے کر اس کے ساتھ اپنے جذباتی بینک اکاؤنٹ میں خطیر رقم جمع کر دی تھی۔ جب بات اس نقطے پر پہنچ جاتی ہے تو گو کہ دوسری چیزیں بھی اتنی ہی اہم ہوتی ہیں لیکن ایسے میں انسانی پہلو مسئلے کے تکنیکی پہلو پر فوقیت حاصل کر لیتا ہے۔

یہ کوشش کہ پہلے دوسرے کو سمجھا جائے، یعنی پہلے تشخیص کی جائے، مشکل کام ہے۔ دوسرے کو اپنی سالہا سال استعمال کی ہوئی عینک تھما دینا بہت آسان کام ہے۔

لیکن طویل المعیاد میں یہ P اور PC دونوں میں کمی کا باعث بنتا ہے۔ آپ بغیر لوگوں کے خیالات اور نقطہ نظر کو سمجھے ایک دوسرے پر انحصار پر مبنی پروڈکشن حاصل نہیں کر سکتے اور اگر دوسرے لوگوں کو یہ احساس نہ ہو کہ انہیں سمجھا جا رہا ہے تو پھر آپ ان کے ساتھ بین الذاتی PC حاصل نہیں کر سکتے۔ یعنی ان کے ساتھ جذباتی بین اکاؤنٹ میں زیادہ رقم جمع نہیں کر سکتے۔

ہم احساسی پر مبنی سننے میں خطرہ ہوتا ہے۔ گہرے طور پر سننے کے لیے پہلے تحفظ درکار ہوتا ہے اس لیے کہ اس میں آپ خود کو دوسروں سے متاثر ہونے کے لیے کھلا چھوڑ دیتے ہیں۔ آپ میں ایک طرح کی کمزوری پیدا ہو جاتی ہے۔ یہ ایک قسم کا مخمصہ ہے اس لیے کہ دوسروں پر اثر انداز ہو سکنے کے لیے آپ کو دوسروں سے متاثر ہونا پڑتا ہے۔ اس کا دراصل مطلب یہ

ہے کہ آپ کو دوسروں کو صحیح معنوں میں سمجھنا پڑتا ہے۔

اسی لیے عادت نمبر1، 2 اور 3 بنیادی ہیں۔ یہ آپ کو ایک تبدیل نہ ہونے والا مرکز دے دیتی ہیں۔ ایک ایسا مرکز کہ جس کے ذریعے آپ بیرونی طرف سے کمزور کر دینے والے عناصر کا سکون اور طاقت سے مقابلہ کر سکنے کے قابل ہو جاتے ہیں۔

نسخہ تجویز کرنے سے پہلے تشخیص کریں

اگرچہ "پہلے دوسرے کو سمجھنے کی کوشش کرو" یا "نسخہ تجویز کرنے سے پہلے تشخیص کرو" رسکی بھی ہے اور مشکل بھی۔ لیکن یہ زندگی کا ایک دوستانہ اصول ہے۔ یہ تمام سچے پیشہ ور لوگوں کا خاصہ ہوتا ہے۔ یہ عینک ساز کے لیے اور ڈاکٹر کے لیے انتہائی اہم ہے۔ آپ کسی ڈاکٹر کے نسخے میں اس وقت اعتماد نہیں کریں گے جب تک کہ آپ کو اس کی تشخیص میں اعتماد نہیں ہو گا۔

جب ہماری بیٹی جینی (Jenny) صرف دو مہینے کی تھی ایک دن ہفتے کے روز وہ بیمار ہو گئی۔ ہمارے علاقے میں ہفتے کے روز فٹ بال کا میچ ہوتا تھا اور ہر کسی کے ذہن پر سوار ہوتا تھا۔ اس روز خاص طور پر ایک بہت اہم میچ تھا۔ تقریباً سات ہزار لوگوں کا جم غفیر میچ دیکھنے کے لیے اکٹھا ہوا تھا۔ سانڈرا اور میں بھی میچ دیکھنے جانا چاہتے تھے لیکن ہم چھوٹی جینی کو چھوڑنا بھی نہیں چاہتے تھے۔ اس کے دست اور الٹیاں ہمیں پریشان کر رہے تھے۔

ڈاکٹر بھی میچ دیکھنے کے لیے گیا ہوا تھا۔ گو کہ وہ ہمارا فیملی ڈاکٹر نہیں تھا لیکن ڈیوٹی پر وہی تھا۔ جب جینی کی حالت زیادہ خراب ہونے لگی تو ہمیں فوری طبی امداد کی ضرورت محسوس ہوئی۔

سانڈرا نے سٹیڈیم فون کر کے ڈاکٹر صاحب کو پیغام پہنچایا۔ میچ اس وقت بہت فیصلہ کن مرحلے میں تھا اور سانڈرا کو اس کے لہجے میں بیزاری صاف سنائی دی "ہیلو! کیا ہے؟" اس نے رُوکھے پن سے پوچھا۔

"ڈاکٹر صاحب میں مسز کووے بول رہی ہوں۔ ہم اپنی بیٹی جینی کے بارے میں بہت پریشان ہیں"۔

"کیا صورت حال ہے؟" اس نے پوچھا۔

سانڈرا نے علامتیں بتائیں تو اس نے کہا "ٹھیک ہے میں میڈیکل سٹور پر فون کر دیتا ہوں اور آپ جا کر وہاں سے دوائی لے لیں"۔

جب سانڈرا نے فون بند کیا تو اسے احساس ہوا کہ جلدی میں اس نے جینی کے بارے میں تمام معلومات نہیں پہنچائیں۔ لیکن بہرحال اس کے خیال میں اس نے اتنی معلومات دے دی تھیں کہ جو شاید کافی تھیں۔

"تمہارے خیال میں ڈاکٹر کو یہ معلوم ہے کہ جینی ایک نومولود بچی ہے" میں نے سانڈرا سے پوچھا۔

"یقیناً اسے معلوم ہے" وہ بولی۔

"لیکن وہ ہمارا فیملی ڈاکٹر بھی نہیں اور نہ ہی اس سے پہلے اس نے جینی کا علاج کیا ہے"۔

"بہرحال مجھے کافی یقین ہے کہ وہ جانتا ہے"۔

"کیا تم جینی کو اس کی تجویز کردہ دوائی دینے کے لیے تیار ہو۔ اس یقین کے بغیر کہ ڈاکٹر صاحب نے ایک نومولود بچی کے لیے نسخہ تجویز کیا ہے یا کسی اور کے لیے؟"

سانڈرا خاموش ہوگئی۔ "اب ہم کیا کریں گے؟" آخر کار اس نے کہا۔

"اسے دوبارہ فون کرو" میں نے کہا۔

"تم دوبارہ فون کرو" وہ بولی۔

لہٰذا میں نے اسے میچ میں دوبارہ فون کیا۔ جب میرا اس کے ساتھ دوبارہ رابطہ بحال ہوگیا تو میں نے کہا "ڈاکٹر صاحب جب آپ نے یہ نسخہ تجویز کیا تھا تو کیا آپ کو معلوم تھا کہ جینی صرف دو ماہ کی بچی ہے؟"

"نہیں" اس نے تقریباً چیخ کر کہا۔

"میں نے یہ بالکل نہیں سوچا تھا۔ تم نے مجھے دوبارہ فون کر کے بہت اچھا کیا ہے۔ میں ابھی میڈیکل سٹور پر فون کر کے دوائی تبدیل کرواتا ہوں"۔

اگر آپ کا کسی شخص پر اعتماد نہیں تو پھر آپ کا تجویز پر بھی اعتماد نہیں ہو سکتا۔

یہ بات سیلز کے لیے بھی سچی ہے۔ ایک پراثر سیلز مین پہلے گاہک کی ضروریات اور خیالات کو پورے طریقے سے سمجھتا ہے۔ ایک ناتجربہ کار سیلز مین پراڈکٹ بیچتا ہے جبکہ ایک پیشہ ور سیلز مین گاہک کو مسئلے اور ضرورت کا حل بیچتا ہے۔ اور یہ دونوں بالکل مختلف چیزیں ہیں۔ پیشہ ور آدمی تشخیص کرنا سیکھتا ہے اور دوسرے کی ضرورت کو سمجھنا سیکھتا ہے اور یہ سیکھتا ہے کہ گاہک کی ضرورت کے ساتھ وہ اپنی پراڈکٹ یا سروس کا تعلق کس طرح قائم کر سکتا ہے۔ اور اس میں یہ ایمانداری بھی ہوتی ہے کہ وہ کہہ سکے کہ "میری پراڈکٹ یا سروس تمہاری

ضرورت کو پورا نہیں کر سکتی"۔

تجویز سے پہلے تشخیص کا اصول قانون کے سلسلے میں بھی بنیادی حیثیت رکھتا ہے۔ ایک ماہر قانون دان کیس کو سمجھنے کے لیے تمام حقائق اکٹھے کرتا ہے۔ تمام ملتے جلتے کیسوں کا مطالعہ کرتا ہے پھر اپنے کیس کی تیاری کرتا ہے۔ ایک اچھا وکیل پہلے اپنے مخالف وکیل کے نقطہ نظر سے کیس تیار کرتا ہے اور پھر اپنی دلیلیں تیار کرتا ہے۔

پراڈکٹ ڈیزائن کا بھی یہی اصول ہے۔ آپ تصور کر سکتے ہیں کہ کمپنی میں اگر کوئی یہ کہہ رہا ہو "صارفین پر تحقیق کرنے والے لوگ تو موجود نہیں چلو خود ہی پراڈکٹس ڈیزائن کرتے ہیں" دوسرے لفظوں میں صارفین کی پسند اور مزاج کو بھول جائیں۔ بس پراڈکٹس ڈیزائن کریں۔ یہ اپروچ کبھی بھی کامیاب نہیں ہو سکتی۔

ایک اچھا انجینئر پہلے کام کرنے والی تمام قوتوں کو سمجھتا ہے اور پھر پل کی تعمیر کا ڈیزائن بناتا ہے۔ ایک اچھا استاد پڑھانے سے پہلے کلاس کا اندازہ لگاتا ہے۔ ایک اچھا طالب علم تجربہ کرنے سے پہلے تھیوری کو اچھے طریقے سے سمجھتا ہے۔ اچھے والدین اپنی رائے یا حکم صادر کرنے سے پہلے صورتِ حال کا اندازہ لگاتے ہیں۔ اچھے فیصلے کی بنیاد اچھی سمجھ پر ہے۔ اگر فیصلہ پہلے ہی دے دیا جائے تو پھر بات کو کبھی سمجھا نہیں جا سکتا۔

"پہلے دوسرے کی بات سمجھو" کا اصول زندگی کے ہر شعبے کے لیے یکساں طور پر ضروری بھی ہے اور درست بھی۔ یہ ایک سچا اور ضروری اصول ہے اور لوگوں کے درمیان تعلقات کے سلسلے میں تو یہ بہت ہی طاقتور اصول ہے۔

چار ردِ عمل

چونکہ ہم اپنی آپ بیتیوں کے مطابق سنتے ہیں لہٰذا ہمارا ردِ عمل چار میں سے ایک طرح ہوتا ہے۔ ہم تخمینہ لگاتے ہیں یا اتفاق کرتے ہیں اور یا متفق نہیں ہوتے، ہم کریدتے ہیں۔ ہم اپنے تناظر میں سوال پوچھتے ہیں، ہم نصیحت کرتے ہیں۔ اپنے تجربے کے مطابق مشورے دیتے ہیں۔ ہم تشریح کرتے ہیں، ہم لوگوں کے بارے میں اندازے لگاتے ہیں، ان کی نیتوں اور رویوں کو سمجھنے کی کوشش کرتے ہیں، اپنی نیتوں اور رویوں کے مطابق۔

یہ ہمارے فطری ردِ عمل ہوتے ہیں اور یہ ہمارے اندر رچے بسے ہوتے ہیں اور ہم ہر وقت ان کے گرد گھومتے ہیں لیکن یہ ہمارے صحیح طور پر سمجھنے کی صلاحیت کو کس طرح متاثر کرتے ہیں؟

اگر میں اپنے بیٹے کے ساتھ گفتگو کر رہا ہوں اور اس کی بات کی تشریح سے پہلے ہی اس بات کے بارے میں رائے قائم کرنا شروع کر دوں تو کیا وہ کھل کر میرے ساتھ بات کر پائے گا؟ کیا نفسیاتی طور پر میں اس کو ہوا فراہم کر رہا ہوں گا؟

اور جب میں اس کی بات کی کرید کروں گا تو وہ کیسا محسوس کرے گا؟ کرید کا مطلب ہے بیس اور سوال- اور یہ سب انسان اپنی آپ بیتی کے مطابق کرتا ہے- اسی کے مطابق کنٹرول چاہتا ہے اور اسی کے مطابق حملہ آور ہوتا ہے- یہ منطقی بات ہے اور منطق کی زبان جذبات کی زبان سے مختلف ہوتی ہے- آپ سارا دن بیسیوں سوال پوچھتے رہیں لیکن آپ کو یہ معلوم نہیں ہوسکے گا کہ دوسرے کے لیے کیا اہم ہے، مستقل کرید ان چند وجوہات میں سے ایک ہے جس کے سبب والدین بچوں کے قریب نہیں ہو پاتے-

"بیٹے، کیسا چل رہا ہے؟"

"ٹھیک ہے"-

"پچھلے دنوں کیا ہوتا رہا، بھائی؟"

"کچھ نہیں"-

"سکول کی کوئی خاص دلچسپ بات؟"

"کوئی خاص نہیں"-

"اتوار کے روز کیا کر رہے ہو؟"

"مجھے معلوم نہیں"-

دوستوں سے تو وہ فون پر گھنٹوں باتیں کرتا رہتا ہے اور اسے فون سے ہٹانا مشکل ہوتا ہے لیکن وہ آپ سے ایک فقرے میں ہی بات ختم کرنے کی کوشش کرتا ہے- آپ کا گھر اس کے لیے ایک ہوٹل کی طرح ہے جہاں وہ سوتا ہے، کھاتا پیتا ہے لیکن نہ تو کبھی دکھ سکھ بانٹتا ہے اور نہ ہی کبھی کھلتا ہے-

اور جب آپ ایمانداری کے ساتھ اس کے بارے میں سوچتے ہیں تو معلوم ہوتا ہے جب کبھی بھی اس نے آپ کے ساتھ کھلنا چاہا تو آپ نے فوراً اسے اپنی آپ بیتی کے مطابق نصیحتیں اور تنبیہیں کرنی شروع کر دیں "میں نے تمہیں پہلے ہی کہا تھا کہ....."

یہ رد عملی ہمارے اندر اس قدر گہرے انداز میں اتر چکی ہوتی ہے کہ جب ہم اس کا مظاہرہ کرتے ہیں تو ہمیں اس کا احساس تک نہیں ہوتا- میں نے یہ تصور ملک بھر میں ہزاروں لوگوں کو کئی سیمیناروں میں پڑھایا ہے اور ہم نے جب بھی ہم احساسی پر مبنی سننے کی مشق کی ہے

تو اس نے لوگوں کو ہمیشہ جھنجوڑا ہے اور بالآخر یہ لوگ اپنے عمومی رد عمل کو بھی سننے اور سمجھنے لگے۔ لیکن جیسے جیسے انہیں یہ سمجھ آنے لگی کہ عام طور پر وہ کس قسم کے رد عمل کا اظہار کرتے ہیں اور انہوں نے ہم احساسی کے تحت دوسروں کو سننا شروع کیا تو ویسے ہی انہوں نے اپنے ابلاغ میں ڈرامائی تبدیلیاں محسوس کرنی شروع کر دیں۔ اور بہت سوں کے لیے "پہلے دوسروں کو سمجھنے کی کوشش کریں" ساتوں عادات میں سے سب سے زیادہ متاثر کن اور فوراً عمل میں لائی جانے والی عادت بن گئی۔

آئیے دیکھتے ہیں کہ ایک باپ اور بیٹے کے درمیانی عمومی طور پر گفتگو کس نوعیت کی ہوتی ہے۔ آپ باپ کے الفاظ پر غور کریں اور دیکھیں کہ اوپر زیر بحث لائے گئے چار رد عملوں سے ان کا کیا تعلق بنتا ہے۔

"ابو، میں نے بہت سکول جالیا، سکول پرندوں کے لیے ہوتا ہے؟"

"کیوں بیٹے کیا بات ہے؟" (کرید)

"یہ بالکل فضول ہے۔ میں وہاں کوئی چیز نہیں سیکھتا"۔

"اصل میں بیٹے تم ابھی فائدوں کو نہیں دیکھ سکتے۔ جب میں تمہاری عمر کا تھا تو مجھے بھی بالکل ایسے ہی محسوس ہوتا تھا۔ مجھے یاد ہے کہ میں بھی سوچا کرتا تھا کہ کچھ کلاسیں کس قدر فضول ہیں لیکن وہی کلاسیں بعد میں جا کر میرے لیے سب سے زیادہ فائدہ مند ثابت ہوئیں۔ بس ذرا صبر سے کام لو اور کچھ وقت دو" (نصیحت کرنا)

"میں نے اسے اپنی زندگی کے دس سال دے دیئے ہیں۔ کیا آپ مجھے بتا سکتے ہیں x جمع y کا مجھے آٹو مکینک میں کیا فائدہ ہوگا؟"

"آٹو مکینک؟ تم یقیناً مجھ سے مذاق کر رہے ہو"۔

"نہیں میں بالکل مذاق نہیں کر رہا۔ جو (Joe) کی طرف دیکھیں۔ اس نے سکول چھوڑ دیا ہے۔ وہ کاروں کا کام کر رہا ہے اور کافی پیسے کما رہا ہے۔ یہ ہوئی نہ پریکٹیکل بات"۔

"ممکن ہے! ابھی تمہیں ایسا ہی لگ رہا ہو لیکن کچھ سالوں کے بعد Joe چاہے گا کہ کاش وہ کچھ عرصہ مزید سکول میں لگا لیتا۔ تم آٹو مکینک نہیں بن سکتے۔ تمہیں اس سے کچھ بہتر بننا ہوگا اور اس کے لیے محنت کرنی ہوگی"۔ (نصیحت کرنا)

"مجھے نہیں معلوم۔ (Joe) جو اچھا خاصا جا رہا ہے۔ بڑا سیٹ ہے"۔

"دیکھو بیٹے کیا تم نے واقعی کوشش کی ہے پڑھنے کی؟" (کریدنا)

"مجھے اب ہائی سکول میں دو سال ہو گئے ہیں۔ یقیناً میں نے بہت کوشش کی ہے۔ یہ سب

فضول ہے"۔

"یہ بہت اعلیٰ ہے۔ اسے ذرا موقع تو دو"۔ (نصیحت کرنا)

"لیکن دوسرے لڑکے بھی میری طرح ہی محسوس کرتے ہیں"۔

"تمہیں معلوم ہے کہ تمہاری ماں نے اور میں نے کتنی قربانیوں کے بعد تمہیں یہاں تک پہنچایا ہے؟ اب اتنی دور پہنچ جانے کے بعد تم اسے یوں نہیں چھوڑ سکتے"۔ (جائزہ لینا)

"دیکھو میرے خیال میں تم پڑھائی کو زیادہ وقت دو اور ٹی وی ذرا کم دیکھو......" (نصیحت کرنا)

"دیکھیں ابو، اس کا کوئی فائدہ نہیں۔ اوہو...... خیر کوئی بات نہیں۔ میں اس کے متعلق ویسے بھی بات کرنا نہیں چاہتا"۔

یقیناً اس کا باپ اس کا بھلا چاہتا تھا۔ یقیناً وہ اس کی مدد کرنا چاہتا تھا لیکن کیا واقعی اس نے اپنے بیٹے کو سمجھنا بھی شروع کیا؟

آیئے اب ذرا بیٹے کو غور سے دیکھتے ہیں۔ صرف اس کے الفاظ کو نہیں بلکہ اس کی سوچوں کو اور اس کے احساسات کو (نیچے بریکٹوں میں دیکھیں) اور یہ بھی دیکھتے ہیں کہ اس کے باپ کی اپنی آپ بیتی پر مبنی ردِ عمل کا کیسا اثر ہوا۔

"ابو میں نے بہت سکول جا لیا۔ سکول پرندوں کے لیے ہوتا ہے؟" (میں آپ سے بات کرنا چاہتا ہوں اور آپ کی توجہ چاہتا ہوں)

"کیوں بیٹے کیا بات ہے؟" (تم بات کرنا چاہتے ہو! اچھی بات ہے!)

"یہ بالکل فضول ہے۔ میں وہاں بالکل کوئی چیز نہیں سیکھتا" (مجھے سکول کے ساتھ مسئلہ ہے اور میں اس سلسلے میں بہت پریشان ہوں)

(اوہو! اب ابو مجھے اپنی سوانح عمری کا تیسرا باب سنائیں گے۔ میں اس کے بارے میں تو بات نہیں کرنا چاہتا۔ مجھے اس بات سے کوئی دلچسپی نہیں ہے کہ والد صاحب برف میں بغیر جوتوں کے کتنے میل چل کر سکول جاتے تھے میں تو اپنے مسئلے پر بات کرنا چاہتا ہوں۔)

(وقت دینے سے میرا مسئلہ حل نہیں ہوگا۔ کاش میں آپ کو سمجھا سکتا۔ کاش میں آپ سے کہہ سکتا)

(میرا آٹو مکینک بننا انہیں بالکل پسند نہیں آئے گا اور میرا سکول چھوڑنا بھی انہیں بالکل اچھا نہیں لگے گا۔ مجھے اپنی بات میں وزن پیدا کرنا پڑے گا)

(اوہ نو! اب آیا تعلیم کی اہمیت پر لیکچر نمبر 16) (ابو بھلا آپ کو یہ کیسے پتا ہے؟ کیا آپ کو

واقعی کچھ آئیڈیا ہے کہ میں کیا بننا چاہتا ہوں؟)

(وہ ناکام بندہ تو نہیں۔ اس نے اپنا سکول مکمل نہیں کیا اور وہ ناکام بندہ بھی نہیں)

(ہم بات کے اردگرد منڈلا رہے ہیں۔ اصل بات کی طرف نہیں آ رہے ابو۔ کاش آپ میری بات سنتے، مجھے واقعی آپ کے ساتھ نہایت اہم بات کرنے کی ضرورت تھی)

(بہت اچھے، اب ہم نے سکول کے اعلیٰ ہونے کی باتیں شروع کر دی ہیں۔ کاش میں وہ باتیں کر سکتا جو میں آپ سے کرنا چاہتا تھا)

(میں جو بات کہہ رہا ہوں اس کی بھی کوئی اہمیت ہے۔ میں کوئی احمق نہیں ہوں)

(اب مجھے یہ احساس جرم کا شکار کرنا چاہتے ہیں۔ شاید میں واقعی احمق ہوں۔ سکول بھی گریٹ ہے اور میرے والدین بھی گریٹ ہیں لیکن میں ہی احمق ہوں)

(آپ بالکل میری بات سمجھ ہی نہیں رہے)

(یہ مسئلہ نہیں ہے ابو، یہ بات بالکل نہیں ہے! میں آپ کو کبھی بھی بتا نہیں سکوں گا۔ اس سلسلے میں میں گونگا ہوں)

کیا آپ دیکھ سکتے ہیں کہ اگر ہم دوسرے شخص کو صرف اس کے کہے ہوئے الفاظ کی بنیاد پر سمجھنا چاہیں تو ہم کس قدر محدود ہو جاتے ہیں۔ خاص طور پر اگر ہم اسے اپنی عینک سے بھی دیکھ رہے ہوں؟ کیا آپ دیکھ سکتے ہیں کہ ہمارا اپنی آپ بیتی پر مبنی ردعمل دوسرے شخص کے لیے کتنا محدود ہوتا ہے جو کہ آپ اپنی آپ بیتی کے مطابق ہم تک پہنچنے کی ایماندارانہ کوشش کر رہا ہوتا ہے؟

آپ دوسرے شخص کے اندر داخل ہونے کے کبھی قابل نہیں ہو سکیں گے اور اس کی نظر سے دنیا کبھی نہیں دیکھ سکیں گے جب تک کہ آپ اس کے لیے گہری خواہش پیدا نہیں کریں گے، ذاتی کردار میں پختگی پیدا نہیں کریں گے، مثبت جذباتی بینک اکاؤنٹ نہیں کھولیں گے اور ساتھ ہی ساتھ ہم احساسی پر مبنی سننے کا ہنر پیدا نہیں کریں گے۔

ہم احساسی پر مبنی سننے کا ہنر، دراصل اس رویے کا صرف ایک چھوٹا سا حصہ ہے اور اس کو سیکھنے کے چار بتدریج مرحلے ہیں۔

سب سے پہلے اور سب سے غیر موثر مرحلہ بات کی ”نقالی“ کا ہے یہ Active اور Reflective مرحلہ سننے میں سکھایا جاتا ہے۔ کردار اور تعلق کی بنیاد کے بغیر یہ عام طور پر دوسرے شخص کی بے عزتی کے مترادف ہوتا ہے اور دوسرا شخص اپنے آپ کو بند کر لیتا ہے۔ لیکن بہرحال یہ پہلا مرحلہ ہے اور یہ کم از کم آپ کو یہ سکھاتا ہے کہ دوسرے کی کہی ہوئی بات

کو سنا جائے۔

بات کی نقالی آسان ہے۔ آپ صرف دوسرے کے منہ سے نکلے ہوئے الفاظ کو سنتے ہیں اور انہیں دہراتے ہیں۔ اور آپ اپنا دفاع تو تقریباً استعمال کر ہی نہیں رہے ہوتے۔

"ابو میں نے بہت سکول جالیا! سکول پرندوں کے لیے ہوتا ہے!"

"تم سکول سے تنگ آ گئے ہو، تم سمجھتے ہو کہ سکول تو پرندوں کے لیے ہوتا ہے"۔

بنیادی طور پر آپ نے کہی ہوئی بات کو دہرایا ہے۔ آپ نے نہ بات کا تجزیہ کیا ہے، نہ اسے تولا ہے، نہ نصیحت کی ہے اور نہ ہی اس کی تشریح کی ہے۔ لیکن آپ نے اتنا ضرور دکھایا ہے کہ آپ کم از کم بات غور سے سن رہے تھے۔ لیکن بات کو سمجھنے کے لیے آپ کو مزید محنت کی ضرورت ہے۔

دوسرا مرحلہ بات کو اپنے الفاظ میں کہنے کا ہے۔ یہ تھوڑا سا زیادہ موثر ہوتا ہے گو کہ ابھی بھی ہم الفاظ پر مبنی ابلاغ ہی میں اٹکے ہوئے ہیں۔

"ابو، میں نے بہت سکول جالیا! سکول پرندوں کے لیے ہوتا ہے؟"

"تم مزید سکول نہیں جانا چاہتے؟"

اس مرتبہ آپ نے کہی ہوئی بات کے مطلب کو اپنے الفاظ میں کہا ہے۔ گویا کہ آپ نے کہی ہوئی بات کے بارے میں سوچا ہے گو کہ زیادہ تر بائیں دماغ کے ساتھ اور منطقی انداز میں۔

ہم احساس پر مبنی سننے کا تیسرا مرحلہ آپ کے دائیں دماغ کو حرکت میں لاتا ہے۔ آپ احساس کی سطح پر اتر جاتے ہیں۔

"ابو! میں نے بہت سکول جالیا! سکول پرندوں کے لیے ہوتا ہے!"

"تم حقیقتاً بہت مایوس ہو"۔

اب آپ اس کے الفاظ پر توجہ دینے کی نسبت اس احساس پر زیادہ توجہ دے رہے ہیں کہ جس کے نتیجے کے طور پر وہ یہ بات کہہ رہا ہے۔ چوتھے مرحلے میں دراصل دوسرا اور تیسرا مرحلہ دونوں شامل ہو جاتے ہیں۔ آپ کہی ہوئی بات کے مطلب کو بھی اپنے الفاظ میں ڈھالتے ہیں اور اس احساس کو بھی سمجھتے ہیں کہ جس کے تحت یہ بات کی گئی۔

"ابو، میں نے بہت سکول جالیا! سکول پرندوں کے لیے ہوتا ہے!"

"تم سکول کے بارے میں بہت زیادہ مایوس ہو"۔

مایوس احساس ہے اور سکول متن ہے۔ آپ بات کے ان دونوں پہلوؤں کو سمجھنے کے لیے اپنے دماغ کی دونوں اطراف کو استعمال میں لا رہے ہیں۔

جب آپ ہم احساسی پر مبنی سننے کے چوتھے مرحلے کو کام میں لاتے ہیں تو حیرت انگیز صورت حال پیدا ہو جاتی ہے۔ جب آپ مستعد انداز میں اسے سمجھنے کی کوشش کر رہے ہیں، اس کے مطلب کو اپنے الفاظ میں دہرا رہے ہیں اور اس کے احساس کی نبض پر آپ کا ہاتھ ہے تو دراصل آپ اسے نفسیاتی طور پر آکسیجن مہیا کر رہے ہیں۔ آپ اس کو اس کی اپنی سوچوں اور احساسات سے نپٹنے میں مدد کر رہے ہیں۔ اب آپ کی ایمانداری سے اسے سننے اور سمجھنے کی خواہش پر اس کا اعتماد قائم ہو جاتا ہے تو پھر جو کچھ اس کے اندر ہو رہا ہے اور جو کچھ وہ آپ کو بیان کر رہا ہے ان دونوں کے درمیان تمام رکاوٹیں ختم ہو جاتی ہیں۔ روح کا روح سے تعلق قائم ہو جاتا ہے۔ پھر ایسا نہیں ہوتا کہ وہ سوچ اور محسوس کچھ کر رہا ہو اور کہہ کچھ رہا ہو۔ وہ آپ پر اپنے تمام اندرونی اور نازک محسوسات کے ساتھ اور سوچ کے ساتھ اعتماد کرنے لگ جاتا ہے۔

"ابو میں نے بہت سکول جا لیا! سکول پرندوں کے لیے ہوتا ہے!" (میں آپ سے بات کرنا چاہتا ہوں اور آپ کی توجہ چاہتا ہوں)

"تم سکول کے بارے میں بہت مایوس ہو" (بالکل ٹھیک! میں بالکل ایسا ہی محسوس کرتا ہوں)

"یقیناً میں بہت مایوس ہوں۔ یہ بالکل فضول ہے۔ میں وہاں سے کچھ بھی حاصل نہیں کر رہا"۔

"تمہیں محسوس ہوتا ہے کہ تم سکول میں بالکل کچھ نہیں سیکھ رہے"۔ (ایک منٹ ذرا مجھے سوچنے دیں۔ کیا میں یہی کہنا چاہتا ہوں؟)

جی ہاں میں بالکل کوئی ایسی چیز سکول میں نہیں سیکھ رہا کہ جس کا آگے جا کر مجھے کوئی فائدہ ہوگا۔ میرا مطلب ہے کہ آپ Joe کی طرف دیکھیں۔ اس نے سکول چھوڑ دیا ہے اور اب وہ کاروں کا کام کرتا ہے اور پیسے بنا رہا ہے۔ یہ ہوا ناں عملی کام۔

"تمہارے خیال میں کیا واقعی Joe کا آئیڈیا بہت اعلیٰ ہے" (میرا مطلب ہے...)

"میرا مطلب ہے کہ ایک طرح سے تو اس کا آئیڈیا اچھا ہی ہے۔ اب وہ اچھا خاصا پیسہ کما رہا ہے لیکن کچھ ہی سالوں میں میرا خیال ہے کہ وہ اپنے فیصلے پر پچھتانا شروع کر دے گا"۔

"آپ کے خیال میں Joe محسوس کرنے لگے گا کہ اس نے ایک غلط فیصلہ کیا تھا"۔

"یقیناً۔ ذرا دیکھیں ناں کہ وہ کیا چھوڑ رہا ہے۔ میرا مطلب ہے کہ اگر آپ کے پاس تعلیم نہ ہو تو پھر آپ دنیا میں اپنا راستہ نہیں بنا سکتے"۔

"تعلیم واقعی بہت اہم ہے"۔

"یقیناً، یقیناً، میرا مطلب ہے کہ اگر آپ کے پاس ڈپلومہ نہ ہو اور آپ کوئی نوکری حاصل نہ کر سکیں تو پھر آپ کدھر جائیں گے؟ تعلیم حاصل کرنا تو آپ کے لیے انتہائی ضروری ہے"۔

"یہ تمہارے مستقبل کے لیے بہت ہی اہم ہے"۔

"بالکل ایسا ہی ہے۔ اور... آپ کو پتا ہے؟ میں بہت پریشان ہوں۔ سنیں لیکن امی کو نہ بتائیں، نہیں بتائیں گے ناں؟"

"تم نہیں چاہتے کہ تمہاری امی کو معلوم ہو؟"

"میرا مطلب ہے۔ نہیں ایسی بات نہیں۔ میرا خیال آپ انہیں بتا سکتے ہیں۔ انہیں ویسے بھی پتا چل ہی جانا ہے۔ دیکھیں، یہ آج میرا ٹیسٹ ہوا ہے۔ پڑھنے کا ٹیسٹ اور ابو، ان کے خیال میں میں چوتھی کلاس کے بچے کی طرح پڑھ رہا ہوں حالانکہ میں اب ہائی سکول میں جا چکا ہوں!"

حقیقی سمجھ کتنا فرق پیدا کر سکتی ہے! دنیا کی ساری نصیحتیں بھی اگر اکٹھی کر لی جائیں تو ان کی کوئی حیثیت نہیں تاوقتیکہ آپ اصل مسئلے پر توجہ نہ دے رہے ہوں اور اسے سمجھ نہ رہے ہوں۔ اور ہم اصل مسئلے پر اس وقت تک نہیں پہنچ سکتے جب تک کہ ہم اپنی آپ بیتی کے چکر سے باہر نہیں نکلتے، اپنے زاویہ نگاہ سے باہر نہیں آتے اور اپنی عینک اتار کر دوسرے کی نظر سے دنیا کو دیکھنا شروع نہیں کرتے۔

"ابو ہو سکتا ہے کہ میں فیل ہو جاؤں بلکہ مجھے تو یقین ہوتا جا رہا ہے کہ میں فیل ہو جاؤں گا اور ممکن ہے میں سکول چھوڑ دوں۔ گو کہ میں سکول چھوڑنا نہیں چاہتا"۔

"تم بہت الجھے ہوئے محسوس ہوتے ہو اور لگتا ہے کہ تم مخمصے کا شکار ہو"۔

"ابو آپ کی سوچ کے مطابق مجھے کیا کرنا چاہیے؟"

پہلے دوسرے کو سمجھنے کی کوشش کر کے اس باپ نے ابھی ابھی ایک تجزیاتی موقع کو ایک انقلابی موقع میں تبدیل کر دیا ہے۔ بجائے سطحی طور پر مسئلہ کو ٹالنے کے اس نے ایک ایسی صورت حال پیدا کر لی جس میں وہ نہ صرف اپنے بیٹے پر بلکہ اس کے ساتھ اپنے تعلق پر بھی ایک زبردست انداز میں اثر انداز ہو سکتا ہے۔ اپنی آپ بیتی کو ایک طرف رکھ کر اور بیٹے کی بات کو پہلے سمجھنے کی کوشش کر کے اس نے اپنے بیٹے کے جذباتی بینک اکاؤنٹ میں ایک بڑی "رقم" جمع کروا لی اور اپنے بیٹے کو یہ اعتماد دے دیا کہ وہ رفتہ رفتہ کھلے اور اصل مسئلہ تک

پہنچے۔

بجائے اس کے کہ آمنے سامنے بیٹھ کر وہ ایک دوسرے پر حملے کر رہے ہوتے، اب بیٹا باپ کی سوانح عمری کھول رہا ہے اور اسے مشورے اور نصیحت کے لیے کہہ رہا ہے۔ اب باپ اور بیٹا مذاکرات کی میز کی ایک ہی جانب بیٹھے مسئلہ کو حل کرنے کے بارے میں اکٹھے سوچ رہے ہیں۔

اور جب باپ مشورہ دینا شروع کرتا ہے تو اسے بیٹے کے احساسات کو پورے طریقے سے ملحوظ خاطر رکھنا پڑے گا۔ جب تک ردعمل منطقی ہوگا باپ موثر طریقے سے سوال بھی پوچھ سکے گا اور مشورہ بھی دے سکے گا۔ لیکن جیسے ہی بیٹے کا ردعمل جذباتی انداز اختیار کرے گا تو پھر باپ کو دوبارہ ہم احساس ہو کر اسے سننے کی ضرورت ہوگی۔

"اچھا، میرے ذہن میں کچھ باتیں ہیں کہ جن پر شاید تم غور کرنا چاہو"۔

"مثلاً کیا ابو؟"

"جیسے کہ پڑھنے میں تمہاری خاص مدد کی جائے۔ ممکن ہے تمہارے سکول ہی میں کوئی اس طرح کا خاص پروگرام ہو"۔

"میں نے پہلے ہی اس کا پتہ کرلیا ہے۔ اس کے لیے ہفتے کا پورا دن اور دو راتیں درکار ہوتی ہیں۔ اتنا زیادہ وقت لگے گا"۔

اس ردعمل میں جذباتی انداز کو جانچتے ہوئے باپ دوبارہ ہم احساسی کی طرف لوٹ جاتا ہے۔

"یہ تو واقعی بہت زیادہ قیمت ہے"۔

"اس کے علاوہ اس دن میں چھٹی کلاس کے بچوں کی کھیل میں کوچنگ کرتا ہوں"۔

"اور تم ان کے ساتھ اپنے وعدے سے پھرنا نہیں چاہتے"۔

"لیکن میں آپ کو ایک بات بتاؤں ابو۔ اگر مجھے واقعی یقین ہو کہ یہ ٹیوشن واقعی میری مدد کرے گی تو میں تو ہر رات وہاں پہنچ جاؤں۔ بچوں کے لیے کوچ تو میں کوئی اور بھی ڈھونڈ سکتا ہوں"۔

"یعنی تم مدد تو چاہتے ہو لیکن تمہیں شک ہے کہ ٹیوشن تمہاری مدد بھی کر سکے گی یا نہیں"۔

"ابو، آپ کے خیال میں یہ میری مدد کرے گی"۔

بیٹا اب ایک بار پھر منطقی اور کھلے انداز میں بات کر رہا ہے۔ وہ دوبارہ اپنے باپ کی سوانح

عمری کھول رہا ہے اور باپ کے پاس اثر انداز ہونے کا اور تبدیل کرنے کا ایک اور موقع آ گیا ہے۔

بعض اوقات تبدیلی کے لیے باہر سے مشوروں کی ضرورت نہیں پڑتی۔ اکثر جب لوگوں کو واقعی ایسا موقع فراہم کیا جاتا ہے کہ جس میں وہ کھل سکیں تو وہ اپنے مسائل واضح انداز میں بیان کرتے ہیں اور اس عمل کے دوران مسائل کے حل بھی ان پر خود ہی واضح ہونے لگتے ہیں۔

اور بعض اوقات انہیں واقعی نئے تناظر کی اور بیرونی مدد کی ضرورت ہوتی ہے۔ اصل بات یہ ہے کہ حقیقتاً دوسرے بندے کی فلاح کی کوشش کی جائے، ہم احساسی کے ساتھ اسے سنا جائے اور اسے یہ موقع دیا جائے کہ وہ اپنی رفتار سے اپنے مسائل اور ان کے حل تک پہنچے۔ تہہ در تہہ۔ یہ بالکل پیاز کو چھیلنے کی طرح ہے جس میں کہ بالآخر آپ اندرونی نرم حصے تک پہنچ جاتے ہیں۔

جب لوگ واقعی تکلیف دہ باتیں کر رہے ہوں اور آپ واقعی انہیں سمجھنے کی نیت سے سن رہے ہوں تو آپ حیران ہو جائیں گے کہ لوگ کس قدر تیزی کے ساتھ آپ کے ساتھ کھلنے لگیں گے۔ وہ کھلنا چاہتے ہیں بچے تو بے صبری کی حد تک آپ کے ساتھ کھلنا چاہتے ہیں اور اپنے دوستوں سے زیادہ آپ سے بات کرنا چاہتے ہیں اور وہ ایسا کریں گے اگر انہیں اس بات کا یقین ہو جائے کہ ان کے والدین انہیں غیر مشروط انداز میں چاہتے ہیں اور یہ کہ بات سننے کے بعد وہ ان کے ساتھ بے وفائی نہیں کریں گے اور ان کا مذاق نہیں اڑائیں گے۔

اگر آپ واقعی سمجھنا چاہتے ہیں اور دوغلے پن سے کام نہیں لے رہے تو بعض اوقات آپ حیران ہو جائیں گے کہ کس طرح دوسرے آدمی کے بارے میں سمجھ اور تفہیم اس کی جانب سے آپ کی طرف بہتی ہوئی آئے گی۔ ہم احساسی پیدا کرنے کے لیے باتیں کرنا ضروری نہیں ہوتا بلکہ بعض دفعہ تو الفاظ ہم احساسی کی رکاوٹ بن جاتے ہیں۔ یہ صرف تکنیک کے ہر مرتبہ آپ کے کام نہ آنے کی ایک اہم وجہ ہے۔ اہم احساسی آپ کو تکنیک سے بالا کر دیتی ہے۔ محض تکنیک تو بس راستے کا پتھر ہی بنتی ہے۔

میں نے ہم احساسی پر مبنی سننے کے ہنر کی بات کی ہے۔ ہنر یا مہارت کسی بھی عادت کے اہم حصے ہوتے ہیں۔ مہارت ضروری ہے۔ لیکن میں دوبارہ زور دے کر یہ کہنا چاہتا ہوں کہ بغیر دوسرے کو سمجھنے کی پرخلوص خواہش کے مہارت کی کوئی اہمیت نہیں ہوتی۔ لوگ دھوکہ دہی کی ہر کوشش کو بہت بُرا جانتے ہیں بلکہ اگر آپ کا واسطہ اپنے قریبی لوگوں سے ہے تو ان کو یہ بتا

دینا کہ آپ ان کے ساتھ کیا کر رہے ہیں، مددگار ہوتا ہے۔

میں نے سننے اور ہم احساسی کے بارے میں یہ کتاب پڑھی ہے اور میں تمہارے ساتھ اپنے تعلق کے بارے میں سوچنے لگا۔ مجھے احساس ہوا کہ جس طرح مجھے تمہیں سننا چاہیے تھا اس طرح میں نہیں سنتا رہا۔ لیکن اب میں یہ چاہتا ہوں۔ یہ میرے لیے مشکل کام ہو گا اور بعض اوقات ممکن ہے میں غلطیاں بھی کروں لیکن میں اس پر محنت کروں گا۔ تم میرے لیے اہم ہو اور میں تمہیں حقیقتاً سمجھنا چاہتا ہوں۔ مجھے امید ہے کہ اس سلسلے میں تم میری مدد کرو گے۔ اپنی نیت ایمانداری کے ساتھ دوسرے کے آگے رکھنا ایک بڑی رقم جمع کروانے کے مترادف ہے۔

لیکن اگر آپ پر خلوص نہیں ہیں تو میں آزمانے کی کوشش بھی نہیں کروں گا کیونکہ اگر میں آپ کے ساتھ کھل گیا اور اپنی کمزوری آپ کے ہاتھ میں دے دی تو ممکن ہے بعد میں اس کی وجہ سے آپ مجھے نقصان پہنچائیں۔ اگر مجھے یہ احساس ہوگیا کہ دراصل آپ کو میری کوئی فکر نہیں تھی اور حقیقتاً مجھے سننا نہیں چاہتے تھے تو آپ کو سب کچھ بتا دینے کے بعد مجھے بہت شرمندگی بھی ہوگی اور تکلیف بھی۔ تکنیک کی چوٹی کے نیچے کردار کی وسیع بنیاد کا موجود ہونا انتہائی اہم ہے۔

کچھ لوگ ہم احساسی پر مبنی سننے پر یوں تنقید کرتے ہیں کہ اس میں وقت بہت لگتا ہے۔ اس میں شروع میں واقعی وقت لگے گا لیکن بعد میں یہ آپ کے لیے وقت بچانے کا سبب بھی بنے گا۔ اگر آپ ڈاکٹر ہیں اور نسخہ تجویز کرنا چاہتے ہیں تو جو سب سے موثر چیز آپ کر سکتے ہیں وہ یہ ہے کہ پہلے صحیح تشخیص کریں۔ آپ یہ نہیں کہہ سکتے "میں بہت جلدی میں ہوں اور تشخیص کرنے کے لیے میرے پاس وقت نہیں ہے۔ تم بس یہ دوا لے لو"

مجھے یاد ہے ایک مرتبہ اوہیو (Oahu) ہوائی (Hawai) کے شمالی ساحل پر ایک کمرے میں بیٹھ کر لکھ رہا تھا۔ بہت خوشگوار ہوا چل رہی تھی لہٰذا میں نے کمرے کی دو کھڑکیاں کھول رکھی تھیں۔ ایک سامنے والی اور ایک سائیڈ والی تاکہ کمرہ ٹھنڈا رہے۔ ایک بڑے میز پر میں نے بہت سے کاغذ (مختلف ابواب) پھیلا رکھے تھے۔

اچانک ہوا تیز ہوگئی اور میرے کاغذ اڑنے لگے۔ مجھے یاد ہے کہ مجھے کس قدر پریشانی ہوئی تھی۔ اس لیے کہ میرے سارے کاغذ گڈمڈ ہوگئے تھے۔ وہ صفحے بھی جن پر ابھی میں نے نمبر بھی نہیں لکھے تھے۔ میں بدحواسی میں کمرے میں ادھر ادھر بھاگنے لگا تاکہ کاغذ اکٹھے کر سکوں۔ بالآخر مجھے احساس ہوا کہ اس سے کہیں بہتر ہے کہ میں دس سیکنڈ لگا کر ایک کھڑکی بند کر

دوں۔

ہم احساس ہو کر سننے میں وقت لگتا ہے لیکن یہ اس وقت سے بہت کم ہوتا ہے جو غلط فہمیاں پیدا ہونے کی صورت میں اور پھر رفع کرنے کے لیے درکار ہوتا ہے۔ جو وقت چیزوں کو دوبارہ کرنے میں لگتا ہے، ان کہے اور غیر حل شدہ مسائل سے نپٹنے میں لگتا ہے اور لوگوں کو مناسب نفسیاتی ہوا بہم نہ پہنچانے کی صورت میں لگتا ہے۔ وہ شروع ہی میں ہم احساسی پیدا کر کے دوسرے کو سننے کی نسبت کہیں زیادہ ہوتا ہے۔

ہم احساس سامع فوراً اندازہ لگا سکتا ہے کہ زیر سطح کیا ہو رہا ہے اور ایسی قبولیت اور سمجھ کا مظاہرہ کرتا ہے کہ بندہ اپنے آپ کو محفوظ محسوس کرتے ہوئے آہستہ آہستہ دل کی بات کھولنے لگتا ہے۔ وہ بات مسئلے کی جڑ ہوتی ہے۔

لوگ چاہتے ہیں کہ انہیں سمجھا جائے اور اس میں چاہے کتنا وقت لگے اس کے نتائج بہت اہم ہوتے ہیں۔ اگر آپ دوسروں کے مسائل کو صحیح انداز میں سمجھنے لگیں تو نتیجے کے طور پر جذباتی بینک اکاؤنٹ میں بڑی رقمیں جمع ہو جاتی ہیں اور بندے کو احساس ہونے لگتا ہے کہ واقعی اسے سمجھا جانے لگا ہے۔

سمجھ اور ادراک

- آپ جیسے جیسے دوسروں کو گہرے طریقے سے سننا سیکھنے لگیں گے آپ کو یہ بھی اندازہ ہونے لگے گا کہ لوگوں کے ادراک میں کتنا فرق ہو سکتا ہے۔ اور آپ کو یہ بھی احساس ہونے لگے گا کہ ان فرقوں کا کس قدر اثر ہوتا ہے جبکہ لوگ مل جل کر کام کرنا چاہتے ہیں۔
- آپ ایک نوجوان خاتون کو دیکھتے ہیں اور میں ایک بڑھیا کو دیکھتا ہوں اور ہم دونوں صحیح ہو سکتے ہیں۔
- آپ ممکن ہے دنیا کو میاں / بیوی کے مرکز کی عینک سے دیکھتے ہوں اور میں ہر چیز کو روپے پیسے کی عینک سے دیکھتا ہوں۔
- آپ ہو سکتا ہے "بہت ہے" کی ذہنیت رکھتے ہوں اور میں ممکن ہے "کچھ نہیں ہے" کا ذہن رکھتا ہوں۔
- آپ ہو سکتا ہے کہ مسائل کو ایک اعلیٰ نظر سے مجموعی انداز میں اور وجدان کی سطح پر دائیں دماغ کے زاویہ نظر سے دیکھتے ہوں اور میں ممکن ہے مسائل کو بائیں دماغ سے

ترتیب وار، تجزیاتی انداز میں لفظوں میں دیکھتا ہوں۔

- ہمارے ادراک بہت مختلف قسم کے ہوسکتے ہیں اور ممکن ہے کہ پھر بھی ہم سالہا سال سے اپنے اپنے زاویہ نظر کے ساتھ اکٹھے رہ رہے ہوں۔ یہ سوچتے ہوئے کہ یہ "حقیقت" ہیں اور ہر اس شخص کے کردار اور ذہانت پر ہم شک کرتے ہوں کہ جو "حقیقت" کو نہیں دیکھ سکتا۔ اب ہم اپنے تمام تر اختلافات کے باوجود کوشش کر رہے ہیں کہ اکٹھے کام کر سکیں۔ شادی میں، کام میں یا کسی فلاحی پراجیکٹ میں اور وسائل کو منظم کر کے نتائج حاصل کر سکیں۔ ہم یہ کیسے کر سکتے ہیں؟ ہم اپنے ادراک کی حدود سے بالا کیسے ہوسکتے ہیں تاکہ ہم گہرے طور پر ابلاغ کر سکیں اور تاکہ ہم تعاون کے انداز میں مسائل کے حل کے لیے کوشاں ہو سکیں اور جیت / جیت پر مبنی حل ڈھونڈ سکیں۔
- اس کا جواب عادت نمبر 5 ہے۔ یہ جیت / جیت کی طرف پہلا قدم ہے۔ چاہے (خاص طور پر جب) دوسرے آدمی کا وہ زاویہ نظر مختلف ہو تو پہلے اسے سمجھنے کی کوشش کریں۔ یہ اصول ایک افسر اعلیٰ کے لیے خوب کارگر ثابت ہوا تھا۔ اس نے اپنا تجربہ مجھے یوں

بیان کیا:

"میں ایک چھوٹی کمپنی کے ساتھ کام کر رہا تھا جو ایک بڑے قومی بینک کے ساتھ معاہدہ کرنا چاہتی تھی۔ اس بینک نے اپنے وکلاء سان فرانسسکو سے بلوائے۔ مذاکرات کے ماہر اوہائیو سے منگوائے اور وہیں سے دو برانچوں کے صدور بلوائے اور یوں آٹھ لوگوں کی ایک مذاکراتی ٹیم بنا لی۔ جس کمپنی کے ساتھ میں کام کر رہا تھا اس نے طے کر رکھا تھا کہ وہ یا جیت / جیت حاصل کرے گی اور یا پھر نو ڈیل کی طرف جائے گی۔ یہ کمپنی اپنی خدمات اور خرچ بڑھانا چاہتی تھی لیکن اس بینک کے مطالبات نے اسے زچ کر رکھا تھا۔

ہماری کمپنی کے صدر صاحب نے میز پر بیٹھتے ہی انہیں بتایا، ہم چاہتے ہیں کہ آپ اس طرح معاہدہ لکھیں جیسے آپ چاہتے ہیں تاکہ ہم آپ کے نقطہ نظر اور آپ کی ضروریات کو سمجھ سکیں۔ ہم اس نقطہ نظر اور ضروریات پر اپنا ردِ عمل بتائیں گے، پھر ہم قیمت کے بارے میں بات کر سکیں گے۔

مذاکراتی ٹیم کے ارکان زچ ہوگئے۔ وہ اس بات پر ششدر رہ گئے کہ انہیں معاہدہ تحریر کرنے کا موقعہ فراہم کیا جا رہا ہے۔ انہوں نے تین دن لیے اور معاہدہ لکھ کر لے آئے۔

جب انہوں نے معاہدہ پیش کیا تو ہمارے صدر صاحب نے کہا، چلیں ذرا اب یقین کر

لیں کہ ہم آپ کے نقطہ نظر کو پورے طریقے سے سمجھتے بھی ہیں یا نہیں۔ اور پھر انہوں نے سارا معاہدہ بغور پڑھا۔ جملوں کو اپنے الفاظ دے کر کہا۔ سمجھا۔ متن کے پیچھے جذبات کو محسوس کیا اور اس وقت تک معاہدہ کو سمجھنے کی کوشش جاری رکھی جب تک دوسری پارٹی کو یقین نہ ہوگیا کہ اب واقعی صدر صاحب ان کے نقطہ نظر اور پوزیشن کو کلی اور گہرے انداز میں سمجھنے لگے ہیں۔ جی ہاں۔ بالکل ٹھیک نہیں۔ یہاں ہمارا یہ مطلب نہیں ہے... جی، اب آپ سمجھ گئے ہیں۔

جب وہ ان کے تناظر کو ہر لحاظ سے مکمل طور پر سمجھ گئے تو پھر ہمارے صدر نے اپنے نقطہ نظر سے کچھ خیالات کا اظہار کیا اور دوسری پارٹی نے غور سے سنا۔ وہ اب سننے کے لیے تیار تھے۔ وہ ہوا حاصل کرنے کے لیے لڑ نہیں رہے تھے۔ جو ماحول پر تکلف، عدم اعتماد بلکہ جارحانہ انداز میں شروع ہوا تھا اب ایک زرخیز اور اتحادِ عمل کی تصویر تھا۔

بحث کے اختتام پر مذاکراتی ٹیم نے بنیادی طور پر کہا، "ہم آپ کے ساتھ کام کرنا چاہتے ہیں ہم یہ معاہدہ کرنا چاہتے ہیں۔ صرف ہمیں یہ بتا دیں کہ قیمت کیا ہوگی اور ہم دستخط کر دیں گے"۔

پھر اپنی بات سمجھائیں

پہلے دوسرے کی بات سمجھنے کی کوشش کریں... "پھر اپنی بات سمجھائیں" یہ معلوم ہونا کہ اپنی بات دوسرے کو کیسے سمجھانی ہے۔ عادت نمبر 5 کا دوسرا حصہ ہے اور جیت / جیت کے حل کو پانے کے لیے اتنا ہی ضروری ہے۔

پہلے ہم نے بالغ نظری کی تعریف یوں کی تھی کہ یہ حوصلے اور سمجھ میں توازن کا نام ہے۔ دوسرے کی بات کو سمجھنے کی کوشش کرنے کے لیے سمجھ درکار ہوتی ہے اور اپنی بات دوسرے کو سمجھانے کے لیے حوصلے کی ضرورت ہوتی ہے۔ جیت / جیت کے لیے یہ دونوں اعلیٰ نوعیت کے ہونے چاہئیں۔ باہمی انحصار کی صورت حال میں یہ بہت اہم ہو جاتا ہے کہ دوسرے بھی ہمیں سمجھیں۔

ابتدائی یونانیوں کا ایک فلسفہ بہت اعلیٰ تھا اور اسے ان تین ترتیب وار لفظوں میں بیان کیا جاتا ہے۔ Ethos، Pathos اور Logos میرے خیال میں "پہلے دوسرے کو سمجھنے کی کوشش کریں اور موثر طریقے سے اپنی بات پیش کریں" کا نچوڑ ان تین لفظوں میں ہے۔

Ethos آپ کی ذاتی شرافت ہے۔ یعنی لوگوں کا آپ کے تشخص اور اہلیت پر یقین۔ یہ

آپ کے اوپر دوسروں کا بھروسہ ہے۔ آپ کا جذباتی بینک اکاؤنٹ۔ Pathos ہم احساسی ہے۔ یعنی احساسات۔ اس کا مطلب ہے کہ آپ دوسرے شخص کی بات میں جذبات کی اندرونی سطح کو سمجھتے ہیں۔ Logos منطق ہے۔ یعنی نقطہ نظر کی پیشکش میں دلائل۔

ذرا اس ترتیب پر غور کریں۔ Ethos، Pathos اور Logos۔ آپ کا کردار، آپ کے تعلقات اور پھر آپ کی منطق۔ یہ ایک اور زاویہ نظر کی تبدیلی کا اظہار ہے۔ زیادہ تر لوگ اپنی بات کرتے ہوئے سیدھے Logos پر پہنچ جاتے ہیں۔ یعنی بائیں دماغ کی منطق۔ وہ دوسرے لوگوں کو اپنی منطق کی اہمیت اور مناسبت سمجھانے کی کوشش کرتے ہیں۔ بغیر پہلے Ethos اور Pathos پیدا کیے۔

میں ایسے شخص کو جانتا ہوں کہ جو اپنے باس کے غیر پیشہ ورانہ لیڈرشپ سٹائل کی وجہ سے بہت مایوس تھا۔ اس کا خیال تھا کہ باس اس سٹائل میں بند ہو کر رہ گیا تھا۔

"وہ اس کے لیے کچھ کیوں نہیں کرتا؟" اس نے مجھ سے پوچھا۔ "میں نے اس سلسلے میں اس سے بات بھی کی ہے، وہ اس کے بارے میں جانتا بھی ہے لیکن کرتا کچھ نہیں"۔

"اچھا، تو تم اس کے سامنے موثر انداز میں اپنا نقطہ نظر کیوں نہیں رکھتے؟" میں نے پوچھا۔

"یہ تو میں کر چکا ہوں" اس کا جواب تھا۔

تمہارے نزدیک موثر کی تعریف کیا ہے؟ جب سیلز مین سے چیزیں نہیں بکتیں تو وہ کس کو ٹریننگ کے لیے بھیجتے ہیں۔ گاہک کو؟ موثر کا مطلب ہے کہ وہ کام کرے۔ اس کا مطلب ہے P/PC۔ تم جو کچھ تبدیل کرنا چاہتے تھے کیا تم کر پائے؟ کیا اس عمل میں تم نے کوئی تعلق قائم کیا؟ تمہارے نقطہ نظر کی پیشکش سے فرق کیا پڑا؟

"میں نے تمہیں بتایا ہے ناں کہ وہ کچھ نہیں کرتا۔ وہ سنتا بھی نہیں"۔

"پھر اس کے سامنے موثر انداز میں اپنا نقطہ نظر رکھو۔ تمہیں اس کے دماغ کو سمجھنا پڑے گا اور اس کے تناظر میں جا کر چیز کو دیکھنا پڑے گا۔ تمہیں اپنا نقطہ نظر سادگی اور عمدگی سے پیش کرنا ہوگا اور وہ متبادل بیان کرنا ہوگا جس کے حق میں وہ ہے۔ اس کے لیے پہلے کچھ محنت کرنا پڑے گی۔ کیا تم یہ محنت کرنے کے لیے تیار ہو؟"

"یہ سب کچھ کرنے کی مجھے کیوں ضرورت ہے؟" اس نے پوچھا۔

"دوسرے لفظوں میں تم تو یہ چاہتے ہو کہ وہ اپنا سارا لیڈرشپ سٹائل ہی تبدیل کر لے لیکن اس کے لیے تم اس کے سامنے اپنا نقطہ نظر پیش کرنے کا طریقہ تبدیل نہیں کر سکتے؟"

"میرا خیال ہے کہ نہیں کر سکتا" اس کا جواب تھا۔
"اچھا تو پھر" میں نے کہا "مسکرانا سیکھ لو اور اس صورت حال کو قبول کر لو۔ اس کے ساتھ جینا سیکھ لو"۔
"میں اس صورت حال کے ساتھ نہیں رہ سکتا" اس نے کہا "مجھے ایسا لگتا ہے کہ میں نے اپنے تشخص پر سمجھوتہ کر لیا ہے"۔
"او۔ کے، تو پھر موثر طریقے سے اپنا نقطہ نظر پیش کرنا سیکھو۔ یہ تمہارے اثر کے دائرے میں ہے"۔
لیکن اس نے ایسا نہیں کیا۔ اس کام میں محنت بہت زیادہ تھی۔
ایک اور واقف جو یونیورسٹی میں پروفیسر تھا، قیمت ادا کرنے پر تیار تھا۔ ایک دن اس نے میرے ساتھ رابطہ کیا اور بولا "سٹیفن، میں اپنے تحقیقی پراجیکٹ کے لیے فنڈنگ نہیں حاصل کر پاتا۔ اس لیے کہ میری تحقیق ڈیپارٹمنٹ کے لیے دلچسپی کا باعث نہیں"۔
اس کے ساتھ اس مسئلے پر تھوڑی دیر بات کرنے کے بعد میں نے اسے مشورہ دیا کہ وہ Ethos، Pathos اور Logos کی بنیاد پر اپنے خیالات کو موثر انداز میں پیش کرنے پر کام کرے۔
"مجھے معلوم ہے کہ آپ بہت پرخلوص ہیں اور جو تحقیق آپ کرنا چاہتے ہیں وہ بڑے مفید نتائج پیدا کرے گی۔ جو متبادلات دوسروں کے ذہن میں ہیں وہ ان کے سامنے ان سے زیادہ واضح انداز میں رکھو۔ انہیں احساس دلاؤ کہ وہ انہیں گہرے طور پر سمجھتا ہے۔ پھر محتاط طریقے سے اپنی درخواست کے پیچھے جو منطق ہے وہ انہیں سمجھاؤ"۔
"اچھا، میں کوشش کروں گا" اس نے کہا۔
"کیا تم میرے ساتھ اس کی پریکٹس کرنا چاہتے ہو؟" میں نے پوچھا۔ وہ رضامند تھا لہٰذا ہم نے اس کے خیالات پیش کرنے کی پوری ریہرسل کی۔
جب وہ اپنا کیس لڑنے گیا تو اس نے شروع ہی اس بات سے کیا "چلئے پہلے یہ دیکھتے ہیں کہ کیا میں آپ کے مقاصد کو صحیح طور پر سمجھتا ہوں اور میری تحقیق کے بارے میں آپ کے جو خیالات ہیں اور میری تجویز کے بارے میں جو آپ سمجھتے ہیں کیا میں وہ سب سمجھتا ہوں۔
اس نے ہولے ہولے یہ سب کیا۔ اس کی بات کے درمیان ہی میں جبکہ وہ دوسروں کے نقطہ نظر کے بارے میں اپنی سمجھ کا اظہار کر رہا تھا، ایک سینئر پروفیسر صاحب نے ایک دوسرے پروفیسر کی طرف ہاں کے انداز میں دیکھا اور بولے "آپ کے تحقیقی پراجیکٹ کے لیے آپ کو

فنڈ مل جائے گا"۔

جب آپ اپنے خیالات واضح، مخصوص اور سب سے اہم یہ کہ صحیح تناظر میں دکھا سکیں تو آپ اپنے خیالات کے لیے دوسروں میں عزت پیدا کر لیتے ہیں۔ تناظر سے مراد دوسروں کے زاویہ نظر اور ان کے خیالات کے بارے میں آپ کی گہری سمجھ ہے۔

آپ صرف "اپنی بات" میں ہی نہیں لپٹے ہوتے اور اپنے نقطہ نظر کے حق میں لچھے دار تقریریں نہیں کر رہے ہوتے۔ آپ واقعی سمجھتے ہیں آپ جو بات پیش کر رہے ہوتے ہیں وہ ممکن ہے اس بات سے قدرے مختلف بھی ہو جو اپ نے پہلے سوچی تھی اس لیے کہ سمجھنے کی کوشش کے دوران ممکن ہے کہ آپ نے سیکھا بھی ہو۔

عادت نمبر5 آپ کو اپنے خیالات کی پیشکش میں زیادہ درست اور عزت دار بنا دیتی ہے اور لوگوں کو یہ معلوم ہوتا ہے کہ آپ جن خیالات کا اظہار کر رہے ہیں ان پر آپ کا یقین ہے اور چونکہ آپ نے بات کرنے سے پہلے تمام حقائق اکٹھے کیے ہیں اور اس کے بارے میں دوسروں کے ادراک کو بھی سمجھا ہے لہٰذا آپ جو بات کہہ رہے ہیں وہ سب کے لیے فائدہ مند ہوگی۔

عادت نمبر5 بہت طاقتور ہے۔ اس لیے کہ یہ آپ کے اثر کے دائرے کے عین مطابق واقع ہے۔ باہمی انحصار کی صورت حال میں بہت سے عناصر آپ کے تعلق کے دائرے میں ہوتے ہیں۔ مسائل، اختلاف رائے، حالات، دوسرے لوگوں کے رویے اور اگر آپ اپنی توانائیاں ان چیزوں پر مرکوز کر دیں تو پھر آپ انہیں ضائع کر دیں گے اور کچھ بھی حاصل نہیں کر پائیں گے۔

لیکن آپ ہمیشہ پہلے دوسروں کو سمجھنے کی کوشش کر سکتے ہیں۔ یہ تو آپ کے کنٹرول ہی میں ہوتا ہے۔ آپ جیسے جیسے یہ کرتے ہیں، اپنے اثر کے دائرے پر مرکوز ہوتے ہیں تو آپ دوسروں کو گہرے انداز میں سمجھنے لگتے ہیں۔ آپ کے پاس کام کرنے کے لیے معلومات دستیاب ہو جاتی ہیں۔ آپ مسائل کی تہہ تک فوراً پہنچ جاتے ہیں۔ آپ کے جذباتی بینک اکاؤنٹ میں "رقم" بڑھنے لگتی ہے اور آپ دوسروں کی ضرورت کے مطابق انہیں نفسیاتی ہوا فراہم کرنے لگتے ہیں اور اس سب کے نتیجے میں آپ دوسروں کے ساتھ زیادہ موثر طریقے سے کام کرنے کے قابل ہو جاتے ہیں۔

یہ اندر سے باہر کی طرف کی اپروچ ہے اور آپ اسے کام میں لائیں تو دیکھیں کہ آپ کے اثر کے دائرے کے ساتھ کیا ہوتا ہے۔ چونکہ آپ حقیقتاً سنتے ہیں لہٰذا آپ دوسروں سے

اثر انداز ہو سکتے ہیں- اور دوسروں سے اثر انداز ہونا دوسروں پر اثر انداز ہونے کی شرط ہے- آپ کے اثر کا دائرہ بڑھنے لگتا ہے اور آپ اپنے تعلق کے دائرے میں بہت سی چیزوں پر اثر انداز ہونے کے قابل ہونے لگتے ہیں-

اور دیکھیں آپ کے اپنے ساتھ کیا ہوتا ہے- جس قدر گہرائی کے ساتھ آپ دوسرے لوگوں کو سمجھیں گے اسی قدر آپ ان کو سراہ سکیں گے اور اسی قدر آپ ان کے قدردان بن سکیں گے کسی دوسرے شخص کی روح کو چھونا ایک بہت مقدس راستے پر چلنے کے مترادف ہے-

عادت نمبر5 تو ایسی ہے کہ آپ ابھی اس کی پریکٹس کر سکتے ہیں- اگلی مرتبہ جب آپ کسی کے ساتھ گفتگو کریں تو آپ اپنی آپ بیتی کو ذرا پرے رکھ کر دوسرے بندے کو صحیح معنوں میں سمجھنے کی کوشش کر سکتے ہیں- چاہے جب لوگ آپ کے ساتھ کھل کر اپنے مسائل پر بات نہ کرنا چاہیں پھر بھی آپ ہم احساسی کا مظاہرہ کر سکتے ہیں- آپ ان کے دل کو اور ان کی تکلیف کو محسوس کر سکتے ہیں اور ردعمل دکھا سکتے ہیں- "آپ آج کچھ اداس دکھائی دیتے ہیں" وہ چاہے جواب میں کچھ بھی نہ کہیں- ٹھیک ہے آپ نے تو اپنی سمجھ اور عزت کا مظاہرہ کیا ناں-

مجبور نہ کریں، صبر کا مظاہرہ کریں اور عزت سے پیش آئیں- ضروری نہیں کہ لوگ آپ کے ساتھ بات ہی کریں تو آپ ان کے ہم احساس بن سکتے ہیں- آپ ان کے رویے کے ذریعے ہر وقت ان کے ہم احساس بن سکتے ہیں- آپ سمجھ، حساسیت اور آگہی کا مظاہرہ کرتے ہوئے اور اپنی آپ بیتی کو پرے رکھ سکتے ہیں جب اس کی ضرورت ہو-

اور اگر آپ بہت زیادہ Proactive ہیں تو پھر آپ ایسے مواقع پیدا کر سکتے ہیں کہ جن میں آپ حفاظتی اقدامات کر سکیں- آپ کو اس بات کے انتظار کی ضرورت نہیں ہونی چاہیے کہ آپ کے بیٹے یا بیٹی کو سکول میں پرابلم ہو یا آپ کی کاروباری بات چیت ہو تو تبھی آپ "پہلے دوسرے کو سمجھنے کی کوشش کریں" پھر عملدرآمد کریں-

ایک ایک کر کے اپنے بچوں کے ساتھ آپ وقت گزاریں- ان کو سنیں، ان کو سمجھیں- اپنے گھر کو دیکھیں، سکول کو دیکھیں، ان مسائل اور چیلنجوں کو دیکھیں جو ان کو درپیش ہیں- اور یہ سب ان کی آنکھوں سے دیکھیں- جذباتی بینک اکاؤنٹ قائم کریں، انہیں ہوا فراہم کریں-

اپنی بیوی کے ساتھ باقاعدگی کے ساتھ باہر جائیں- کھانا کھائیں یا کوئی ایسا کام کریں جو

آپ دونوں پسند کرتے ہوں۔ ایک دوسرے کو سنیں اور سمجھنے کی کوشش کریں۔ زندگی کو ایک دوسرے کی آنکھوں سے دیکھنے کی کوشش کریں۔

روزانہ میں جو وقت سانڈرا کے ساتھ گزارتا ہوں اس کا سودا میں کسی چیز کے ساتھ نہیں کر سکتا۔ ایک دوسرے کو سمجھنے کی کوشش کے علاوہ ہم اکثر ہم احساس ہو کر سننے کی پریکٹس بھی کرتے ہیں تاکہ ہم اپنے بچوں کے ساتھ زیادہ بہتر ابلاغ کر سکیں۔

ہم اکثر ایک ہی صورتِ حال کے بارے میں اپنے مختلف ادراک ایک دوسرے کو بتاتے ہیں اور فیملی میں لوگوں کے درمیان مسائل کے حل کے لیے موثر طریقے ڈھونڈنے کی کوشش کرتے ہیں۔ اس سلسلے میں ہم ان لوگوں کی ایکٹنگ کرتے ہیں تاکہ ان کی بات کو زیادہ بہتر طریقے سے سمجھ سکیں۔

ہو سکتا ہے کہ میں اپنے بیٹا یا بیٹی بن جاؤں اور کوئی خاص رعایت حاصل کرنے کی درخواست کروں اور ضد کروں، ممکن ہے باپ کی حیثیت سے میں نے اپنی ذمہ داری پوری نہ کی ہو اور سانڈرا ایک ماں کی حیثیت سے سب سنے۔

ہم بار بار یہ کرتے ہیں تاکہ صورت حال کو صحیح معنوں میں دیکھ سکیں تاکہ ہم اپنی تربیت کر سکیں کہ کس طرح اپنے بچوں کی ٹریننگ درست اصولوں کے مطابق ایک ہی طرح کرنی ہے۔ اس سلسلے میں سب سے زیادہ مددگار اس سین کو اداکاری کے ذریعے دوبارہ کرنا ہوتا ہے کہ جو پہلے حقیقت میں گزر چکا ہو اور جس کے دوران ہم میں سے کسی نے خرابی کی ہو اور صورت حال کو بگاڑ دیا ہو۔

آپ اپنے پیاروں کو گہرائی کے ساتھ سمجھنے میں جتنا بھی وقت لگاتے ہیں وہ سب کھلے ابلاغ کے منافع کی صورت میں آپ کو واپس مل جاتا ہے۔ اگر ایسا ابلاغ قائم ہو جائے تو پھر ایسے بہت سے مسائل جو خاندانوں کو پریشان کیے رکھتے ہیں وہ پیدا ہی نہیں ہوتے۔ ابلاغ اس قدر کھلا ہو جاتا ہے کہ ان مسائل کو جڑ پکڑتے ہی مار دیا جاتا ہے۔ جذباتی بینک اکاؤنٹ میں اعتماد اور بھروسے کی اتنی رقم موجود ہوتی ہے کہ ان مسائل کے ساتھ آسانی کے ساتھ نپٹا جا سکے۔

کاروبار میں آپ اپنے کارکنان کے ساتھ ایک ایک بندے کے ساتھ علیحدہ وقت گزارنا طے کر سکتے ہیں۔ ان کو سنیں اور انہیں سمجھیں۔ اپنے کاروبار میں ایسا انفارمیشن کا نظام قائم کریں کہ جس کے ذریعے آپ کو ان تمام لوگوں سے کہ جن کا کسی نہ کسی حوالے سے آپ کے کاروبار سے مفاد وابستہ ہے، ان سے آپ کو مسلسل اور سچی رائے ملتی رہے۔ اس میں آپ کے گاہک بھی شامل ہیں، سپلائر بھی اور ملازمین بھی۔ انسانی عنصر کو اتنا ہی اہم سمجھیں اور بنائیں جتنا

کہ تکنیکی اور معاشی عناصر کو آپ سمجھتے ہیں۔ کاروبار کی ہر سطح پر جب آپ انسانی ذرائع سے استفادہ کرتے ہیں تو دراصل آپ بہت سے وقت، انرجی اور پیسے کی بچت کر رہے ہوتے ہیں۔ جب آپ سنتے ہیں تو آپ سیکھتے ہیں اور آپ اپنے ساتھ یا آپ کے لیے کام کرنے والے لوگوں کو نفسیاتی آزادی مہیا کرتے ہیں۔ آپ ان میں ایک ایسی وفاداری پیدا کر رہے ہیں جو آٹھ بجے سے پانچ بجے تک کی نوکری سے کہیں بڑھ کر ہوتی ہے۔

پہلے دوسرے کو سمجھنے کی کوشش کریں۔ مسئلے کے آنے سے پہلے تخمینہ لگانے اور نسخہ تجویز کرنے سے پہلے، اپنے خیالات کو پیش کرنے کی کوشش سے پہلے، دوسرے کو سمجھنے کی کوشش کریں۔ یہ باہمی انحصار کی بڑی طاقتور عادت ہے۔

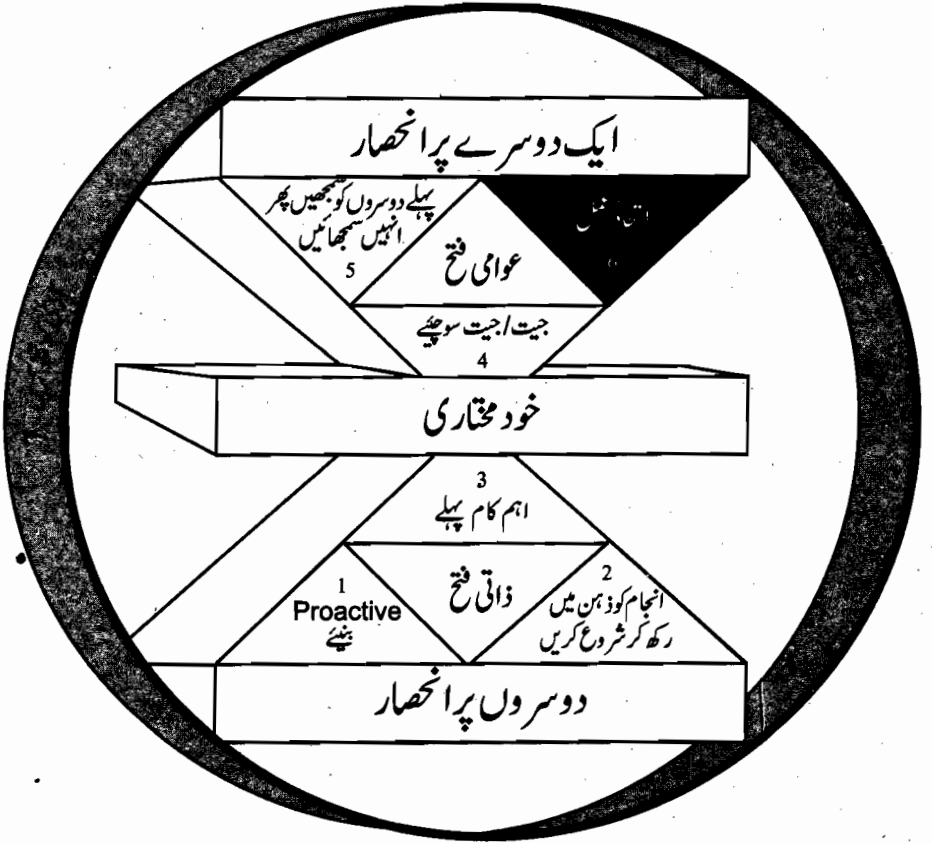
جب ہم ایک دوسرے کو واقعی اور گہرے طور پر سمجھنے لگتے ہیں تو پھر ہم مسائل کے تخلیقی حل اور متبادلات کا دروازہ کھولتے ہیں۔ ہمارے اختلافات ابلاغ اور ترقی کی راہ میں مزید روڑے نہیں بنتے بلکہ وہ اتحادِ عمل کی طرف ہمارے قدم بن جاتے ہیں۔

عملی مشورے

1. اپنے کسی ایسے تعلق کا انتخاب کریں جس کے بارے میں آپ کا خیال ہو کہ اس کے ساتھ آپ کا بینک اکاؤنٹ تقریباً خالی ہو چکا ہے۔ صورت حال کو دوسرے شخص کے نقطہ نظر سے سمجھنے کی کوشش کریں اور اسے لکھیں۔ اگلی مرتبہ جب ملاقات ہو تو اسے سمجھنے کے لیے سنیں اور آپ جو سنیں اس کا مقابلہ اپنے لکھے ہوئے کے ساتھ کریں۔ آپ کے نظریات کس حد تک درست تھے اور کیا آپ واقعی اس بندے کے تناظر کو سمجھتے تھے؟
2. ہم احساسی کے تصور کے بارے میں اپنے کسی قریبی شخص سے بات کریں۔ اسے بتائیں کہ آپ حقیقی انداز میں دوسروں کو سننے پر کام کر رہے ہیں اور اسے کہیں کہ ایک ہفتے کے بعد وہ اس بارے میں آپ کو اپنا مشاہدہ بتائے۔ آپ کی کارکردگی کیسی رہی؟ اور دوسرے بندے نے اس بارے میں کیسا محسوس کیا؟
3. اگلی مرتبہ جب آپ لوگوں کو آپس میں بات کرتا دیکھیں تو کچھ منٹ کے لیے اپنے کانوں پر ہاتھ رکھ لیں اور صرف دیکھیں۔ کتنے ایسے جذبات کا اظہار کیا جا رہا ہے کہ جو صرف لفظوں میں ادا نہیں ہو سکتا؟
4. اگلی مرتبہ جب آپ اپنے آپ کو اپنی آپ بیتی پر مبنی ردعمل دکھاتے پکڑ لیں، یعنی کرید

کرتے، نصیحتیں کرتے یا تشریحات کرتے تو کوشش کریں کہ صورت حال کو اس کا اقرار کر کے اور معافی مانگ کر مثبت طور پر بدل دیں (میں معافی چاہتا ہوں، مجھے ابھی احساس ہوا ہے کہ میں دراصل آپ کو سمجھنے کی کوشش نہیں کر رہا، کیا ہم دوبارہ بات شروع کر سکتے ہیں؟)

5 اگلی مرتبہ اپنے آپ کو ہم احساس کریں۔ دوسروں کا نقطہ نظر ان سے زیادہ بہتر انداز میں پیش کرنے کی کوشش کریں، پھر کوشش کریں کہ آپ کے نقطہ نظر کو وہ اپنے تناظر میں سمجھ سکیں۔

عادت نمبر 6
اتحادِ عمل

تخلیقی تعاون کے اصول

I take as my guide the hope of a saint:

in crucial things, unity---

in important things, diversity---

in all things, generosity.

Inaugural Address of President George Bush

دوسری جنگ عظیم میں جب سر ونسٹن چرچل کو برطانیہ کی جنگی شمولیت کی دعوت دی گئی تو انہوں نے کہا کہ ان کی تمام زندگی نے انہیں اس گھڑی کے لیے تیار کیا تھا۔ اسی طرح باقی تمام عادتوں کی مشق ہمیں اتحادِ عمل کے لیے تیار کرتی ہے۔

جب اس کو صحیح معنوں میں سمجھ لیا جائے تو اتحادِ عمل زندگی کا سب سے اعلیٰ کام ہے اور باقی تمام عادات کے مجموعے کا اظہار بھی ہے اور اس کا امتحان بھی۔

اتحادِ عمل کی اعلیٰ ترین شکلیں انسان کے چاروں منفرد اثاثوں کو مرکز بناتی ہیں، یہ جیت / جیت کا مقصد ہوتی ہیں اور زندگی کے مشکل ترین چیلنجوں میں ہم احساسی پر مبنی ابلاغ کی مہارت ہوتی ہیں۔ اس کے نتائج معجزانہ نوعیت کے ہوتے ہیں، ہم نئے متبادلات تخلیق کرتے ہیں۔ ایسے متبادلات جن کا پہلے کوئی وجود ہی نہیں ہوتا۔

اصولوں پر مبنی لیڈرشپ کا نچوڑ اتحادِ عمل ہے اور یہ اصولوں پر مبنی بچوں کی پرورش کا بھی عرق ہے۔ یہ لوگوں میں پنہاں بے پناہ طاقت کو سامنے لاتا ہے اور انہیں آپس میں مجتمع کرتا ہے۔ ہم نے ابھی تک جتنی بھی عادتیں پڑھی ہیں ان سب نے اتحادِ عمل کے معجزے کی تخلیق

کے لیے ہماری تیاری کی ہے۔

اتحادِ عمل کیا ہے؟ اگر آسان لفظوں میں اس کی تعریف کی جائے تو اس کا مطلب ہے کہ اتحاد کا نتیجہ عناصر کے مجموعے سے بڑا ہوتا ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ وہ تعلق جو مختلف حصوں کا آپس میں ہوتا ہے وہ بذات خود اپنے اندر ایک حصہ ہوتا ہے اور یہ محض ایک حصہ نہیں ہوتا بلکہ یہ سب سے زیادہ آسانی پیدا کرنے والا سب سے زیادہ طاقت بخشنے والا، سب سے زیادہ متحد کرنے والا اور سب سے زیادہ جذبہ پیدا کرنے والا حصہ ہوتا ہے۔

کوئی بھی تخلیقی عمل خوفزدہ کرنے والا عمل ہوتا ہے اس لیے کہ آپ کو یہ معلوم نہیں ہوتا کہ کیا ہونے والا ہے اور یہ کس چیز کا موجب بنے گا۔ آپ کو معلوم نہیں ہوتا کہ آپ کو کن نئے چیلنجوں اور خطرات کا سامنا کرنا پڑے گا۔ خطرات کو مول لینے کے لیے ایک اندرونی تحفظ درکار ہوتا ہے اور اس کے کارن مہم جوئی کا جذبہ، دریافت کا جذبہ اور تخلیق کا جذبہ پیدا ہوتا ہے۔ بلاشبہ آپ کو سہولتوں کو چھوڑنا پڑتا ہے اور بالکل نئے اور نامعلوم خطرات کا کھلے میدان میں مقابلہ کرنا پڑتا ہے۔ آپ ایک راستہ ڈھونڈنے والے مہم جو بن جاتے ہیں۔ آپ نئے ممکنات، علاقوں اور دنیاؤں کے در وا کرتے ہیں تاکہ دوسرے لوگ آپ کی تقلید کر سکیں۔

اتحادِ عمل فطرت میں ہر طرف موجود ہے۔ اگر آپ ساتھ ساتھ دو پودے لگا دیں تو ان کی جڑیں آپس میں مدغم ہو جاتی ہیں اور مٹی کی کوالٹی کو بہتر بنا دیتی ہیں اور دونوں پودوں کی نشوونما بہتر طور پر ہوتی ہے۔ نسبتاً اس صورت حال میں کہ اگر ان پودوں کو علیحدہ علیحدہ لگایا جاتا، اگر آپ لکڑی کے دو ٹکڑوں کو اکٹھا باندھ دیں تو وہ دونوں مل کر اس بوجھ سے کہیں زیادہ اٹھالیں گے جو علیحدہ علیحدہ دونوں ٹکڑے اٹھا سکتے ہیں۔ اتحاد حصوں کے مجموعے سے بڑا ہوتا ہے، ایک جمع ایک تین یا اس سے زیادہ کے برابر ہوتا ہے۔

چیلنج یہ ہے کہ فطرت سے سیکھے گئے تخلیقی تعاون کے اصولوں کو اپنے سماجی تعلقات میں کس طرح اپنایا جائے۔ خاندانی زندگی اتحادِ عمل کی پریکٹس کے بہت سے مواقع فراہم کرتی ہے۔

جس طریقے سے ایک عورت اور مرد مل کر ایک بچے کو اس دنیا میں لاتے ہیں وہ اتحادِ عمل کا شاہکار ہے۔ اتحادِ عمل کا نچوڑ یہ ہے کہ اختلافات کی قدر کی جائے، ان کو عزت دی جائے، ان سے طاقت حاصل کی جائے اور ان سے کمزوریوں پر قابو پایا جائے۔

ہم عورت اور مرد کے طبعی فرق کی قدر کرتے ہیں، اسی طرح سماجی، ذہنی اور جذباتی فرق

ہوتے ہیں۔ کیا یہ فرق بھی زندگی کی نئی اور زبردست قسم کی صورتیں پیدا کرنے کے لیے استعمال میں نہیں لائے جا سکتے۔ ایسی صورتیں جو باہمی اطمینان کا ماحول پیدا کر سکیں، جو لوگوں میں حوصلہ پیدا کر سکیں اور ان کی اپنی نظروں میں ان کا وقار بڑھانے کا باعث بن سکیں، جو لوگوں میں بالغ نظری پیدا کر سکیں اور انہیں خودمختاری بخش سکیں اور پھر دھیرے دھیرے انہیں باہمی انحصار کی طرف لے جا سکیں؟ کیا اتحادِ عمل اگلی نسل کے لیے نئی راہ تخلیق نہیں کر سکتا۔ ایک ایسی راہ کہ جس کا رُخ خدمت اور مددگاری کی طرف ہو اور جس میں خودغرضی اور لڑائی جھگڑا نہ ہو اور جو کھلی، اعتماد بخش اور نسبتاً کم دفاعی اور سیاسی ہو، جس میں محبت ہو، ایک دوسرے کا خیال ہو اور جس میں ملوکیت اور حکم احکام کم ہوں؟

اتحادِ عمل پر مبنی ابلاغ

جب آپ اتحادِ عمل پر مبنی ابلاغ کرتے ہیں تو دوسرے لفظوں میں آپ اپنے دل و دماغ کے لیے نئے اظہار اور متبادلات کے مواقع پیدا کرتے ہیں۔ ہو سکتا ہے کہ آپ کو یوں محسوس ہو کہ آپ عادت نمبر2 کو نظرانداز کر رہے ہیں۔ (آخر کو ذہن میں رکھ کر شروع کرنا) لیکن درحقیقت آپ اس کے بالکل الٹ کر رہے ہیں۔ آپ اسے پورا کر رہے ہیں جب آپ اتحادِ عمل پر مبنی ابلاغ کرتے ہیں تو آپ کو اس بات کا پورا یقین نہیں ہوتا کہ کیا ہوگا اور انجام کس طرح کا ہوگا لیکن آپ کے دل میں جذبہ، تحفظ اور معرکہ آرائی ہوتی ہے اور یہ احساس ضرور ہوتا ہے کہ جو بھی ہوگا وہ یقیناً پہلے سے بہتر ہوگا۔ اور یہی وہ "آخر" ہے جو کام شروع کرنے سے پہلے آپ کے ذہن میں ہوتا ہے۔

آپ اس یقین کے ساتھ کام شروع کرتے ہیں کہ فریقین میں زیادہ سمجھ داری پیدا ہوگی اور یہ سمجھ داری اور جوش و جذبہ مزید بصیرت، ہنرمندی اور ترقی کی طرف لے جائے گا۔

بہت سارے لوگوں نے خاندانی زندگی اور اپنے دوسرے تعلقات میں درمیانے درجے کے اتحادِ عمل کا تجربہ بھی نہیں کیا ہوتا۔ ان کی تربیت ہی یوں ہوئی ہوتی ہے کہ وہ ابلاغ میں دفاعی اور اپنے لیے تحفظ حاصل کرنے کا رویہ اختیار کرتے ہیں اور ان کا یہ یقین ہوتا ہے کہ زندگی میں کسی پر اعتماد نہیں کیا جا سکتا۔ نتیجتاً وہ کبھی بھی ان اصولوں اور عادت نمبر6 کو سمجھ نہیں پاتے۔

یہ زندگی کے بڑے المیوں اور ضیاع میں سے ایک ہے کیونکہ اس طرح بہت ساری صلاحیتیں ضائع چلی جاتی ہیں، نہ وہ کبھی استعمال ہو پاتی ہیں اور نہ ان میں ترقی ہوتی ہے۔ غیر

موثر لوگ اپنی ساری زندگی غیر استعمال شدہ صلاحیتوں کے ساتھ گزار دیتے ہیں اور اتحادِ عمل کا صحیح تجربہ انہیں کبھی زندگی میں ہو ہی نہیں پاتا۔ ہوتا ہے تو بس معمولی سا اور کبھی کبھار۔
ان کی یاد میں شاید کچھ غیر معمولی تخلیقی تجربات ہوں مثلاً کسی کھیل میں جہاں انہیں کچھ عرصے کے لیے صحیح معنوں میں ٹیم سپرٹ کا تجربہ ہوا ہو یا کبھی وہ ایمرجنسی کی صورت حال میں گھر گئے ہوں اور لوگوں نے اعلیٰ درجے کے تعاون کا مظاہرہ کیا ہو، اپنی انا اور تکبر کو پس پشت ڈال کر انہوں نے کسی کی جان بچائی ہو اور بحران کا حل نکالا ہو۔
بہت سے لوگوں کو یہ واقعات غیر معمولی، انہونے اور معجزانہ لگیں گے لیکن ایسا نہیں ہے۔ یہ چیزیں لوگ اپنی زندگیوں میں روزانہ باقاعدگی کے ساتھ اور مستقل بنیادوں پر کر سکتے ہیں۔ لیکن اس کے لیے اندرونی احساس تحفظ، کھلا پن اور معرکہ آرائی کا جذبہ درکار ہوتا ہے۔
تقریباً سبھی تخلیقی تجربوں میں نتائج کے متعلق بے یقینی پائی جاتی ہے۔ اکثر یہ مبہم لگتے ہیں اور یوں لگتا ہے کہ دراصل "تکا لگنے کی بات ہے" کبھی لگ گیا اور کبھی نہ لگا۔ اور جب تک لوگوں میں ابہام برداشت کرنے کا حوصلہ نہ ہو اور وہ اپنے تحفظ کا احساس اپنی اندرونی اقدار اور اصولوں سے حاصل نہ کرتے ہوں تو انہیں تخلیقی تجربات بہت خوفزدہ اور ناخوش کر دیتے ہیں۔ ایسے لوگوں کی ضرورت یقینیت، ایک بنا بنایا طریقہ اور طے شدہ نتائج ہوتے ہیں۔

کلاس روم میں اتحادِ عمل

ایک استاد کی حیثیت سے میرا یہ یقین بن گیا ہے کہ بہت سی باصلاحیت کلاسیں بد نظمی کا شکار رہتی ہیں۔ اتحادِ عمل کا ٹیسٹ اس بات کی نشاندہی کرتا ہے کہ کیا اساتذہ اور طالب علم اس اصول کو سمجھتے ہیں کہ اتحاد کا نتیجہ حصوں کے مجموعے سے بڑا ہوتا ہے۔
کئی مرتبہ نہ استاد کو پتا ہوتا ہے اور نہ شاگردوں کو کہ کیا ہوگا۔ شروع میں ماحول بڑا محفوظ ہوتا ہے اور لوگوں کی حوصلہ افزائی کرتا ہے کہ وہ کھلے دل سے سیکھیں اور ایک دوسرے کے آئیڈیوں کو سنیں۔ پھر بحث شروع ہوتی ہے جذبہ یہ ہوتا ہے کہ کسی کے متعلق رائے قائم نہیں کرنی بلکہ مل کر تخلیق کرنی ہے، تخیل کو پھیلانا ہے اور ذہنی سطح پر لوگوں کے درمیان تعلق قائم کرنا ہے۔ اور پھر ایک انتہائی غیر معمولی چیز ہونے لگتی ہے۔ پوری کلاس میں ایک نئی روح پھونکی جاتی ہے، نئے آئیڈیئے اور نئی راہ مل جانے پر زبردست جوش و خروش پیدا ہوتا ہے۔ یہ سب بیان کرنا مشکل کام ہے لیکن جو لوگ اس میں ملوث ہوتے ہیں وہ اسے چھونے کی حد تک محسوس کر سکتے ہیں۔

اتحادِ عمل ایسے ہے کہ جیسے ایک گروپ اجتماعی طور پر یہ طے کر لے کہ وہ پرانے صحیفوں کو محکوم کرے گا اور مل کر اپنے لیے ایک نئی تحریر لکھے گا۔

میں یونیورسٹی میں ایک کلاس کبھی نہیں بھولوں گا۔ میں انہیں لیڈرشپ کے فلسفے اور سٹائل کے بارے میں پڑھا رہا تھا۔ ہم سمسٹر کے تقریباً تین ہفتے مکمل کر چکے تھے کہ جب ایک دن لیکچر کے دوران ایک طالب علم نے زیرِ نظر موضوع کے حوالے سے اپنا ایک ذاتی تجربہ سنانا شروع کر دیا۔ یہ بہت گہرا اور بھرپور تجربہ تھا جو بیک وقت بہت جذباتی بھی تھا اور سبق آموز بھی۔ پوری کلاس کو افسوس نے اپنی گرفت میں لے لیا۔ افسوس تو انہیں اپنے ساتھی پر تھا لیکن ساتھ ہی ساتھ وہ اس کے حوصلے کو بھی سراہ رہے تھے۔

اس جذبے نے وہ زرخیز زمین مہیا کر دی جس میں اتحادِ عمل اور تخلیقی تجربے کیے جا سکتے تھے۔ دوسروں کو بھی حوصلہ ہوا اور انہوں نے بھی اپنے ایسے تجربات، مشاہدات حتیٰ کہ اپنے شکوک کلاس کے سامنے رکھنے شروع کر دیئے۔ بھروسے اور تحفظ کے ماحول نے بعضوں کی تو اتنی حوصلہ افزائی کی کہ انہوں نے انتہائی کھلے انداز میں اپنا مافی الضمیر دوسروں کے سامنے رکھنا شروع کر دیا۔ بجائے محض لیکچر کے انہوں نے ایک دوسرے کے خیالات اور نظریات کو سمجھا اور سمجھایا اور ایک بالکل نیا تناظر تخلیق پا گیا، ایسا تناظر کہ جس میں کلاس نے اپنے لیے ایک معنی تلاش کر لیے۔

میں اس عمل میں بڑے بھرپور طریقے سے شامل تھا بلکہ سچ یہ ہے کہ مجھے اس تجربے کے جادو اور تخلیق نے ششدر کر کے رکھ دیا اور مجھے محسوس ہونے لگا کہ میری کلاس کو اپنے طے شدہ پڑھانے کے پلان پر سے گرفت کمزور ہوتی جا رہی ہے اور مجھے نئے ممکنات نے اپنی طرف راغب کر لیا ہے۔ یہ محض کوئی تخیل کی پرواز نہیں تھی، اس میں بالغ نظری تھی، استحکام تھا اور گہرائی تھی اور ان سب کی وجہ سے پڑھائی کے پرانے پلان اور ڈھانچے پیچھے رہ گئے۔

ہم نے پرانا نصاب چھوڑ دیا، کتابوں کو بند کر دیا، لیکچر روک دیئے اور ایک بالکل نئی مقصدیت کے ساتھ نئے پراجیکٹس قائم کر لیے اور کام شروع کر دیا۔ اس تمام تجربے نے ہمارے اندر اتنا جذبہ اور جوش بھر دیا کہ صرف مزید تین ہفتوں ہی میں ہم سب نے زبردست طریقے سے یہ خواہش محسوس کی کہ ہم جانیں کہ دوسروں کے ساتھ کیا ہو رہا ہے۔

ہم نے فیصلہ کیا کہ اس تجربے سے جو ہم نے سیکھا اور سمجھا ہے اس پر ہم مل کر ایک کتاب لکھیں گے۔ اس کتاب کا موضوع وہی ہو گا جو ہمارے مطالعے کا تھا یعنی لیڈرشپ کے اصول۔ ذمہ داریاں تبدیل ہوئیں، نئے منصوبوں پر عملدرآمد شروع ہوا اور نئی ٹیمیں بنیں۔

لوگوں نے زبردست محنت کے ساتھ کام کیا۔ اس محنت سے کہیں زیادہ جو ہمارے اصل پلان میں ہوتی تھی اور دلچسپ بات یہ کہ یہ ساری محنت قطعی مختلف وجوہات کی وجہ سے ہو رہی تھی۔

اس تجربے سے ایک بالکل منفرد، جڑا ہوا اور اتحادِ عمل پر مبنی کلچر وجود میں آیا جو کہ اس سمسٹر کے ساتھ ختم نہیں ہوا۔ اگلے کئی سالوں تک اس سمسٹر کے فارغ التحصیل طالب علموں کے درمیان میٹنگز منعقد ہوتی رہیں حتیٰ کہ آج بھی کئی برس گزر جانے کے باوجود ہماری جب بھی ملاقات ہوتی ہے ہم اس کے بارے میں بات کرتے ہیں اور کوشش کرتے ہیں کہ بیان کر سکیں کہ کیا ہوا تھا اور کیوں ہوا تھا۔

میرے لیے یہ ایک بہت دلچسپی کی بات تھی کہ کس قدر تھوڑے وقت میں اتنا اعتماد اور ایک دوسرے پر بھروسہ تخلیق پا گیا کہ جس کی وجہ سے اتنا بھرپور اتحادِ عمل وجود میں آیا۔ میرے خیال میں اس کی بڑی وجہ شاید یہ تھی کہ لوگ نسبتاً زیادہ بالغ نظر (میچور) تھے۔ وہ اپنے آخری سال کے فائنل سمسٹر میں تھے اور وہ ایک عام کلاس سے کچھ زیادہ اور مختلف تجربہ کرنے کے لیے تیار تھے۔ وہ کسی نئے اور پرجوش تجربے کے لیے تیار تھے۔ کچھ ایسا تخلیق کرنے کے خواہشمند تھے کہ جو صحیح معنوں میں بامعنی ہو۔ یہ ان کے لیے ایک آئیڈیا تھا کہ جس کا وقت آ چکا تھا۔

اس کے علاوہ کیمسٹری بھی درست تھی۔ میرے اتحادِ عمل کا تجربہ اس پر محض بات کرنے سے زیادہ طاقتور تھا۔ کچھ نیا تخلیق کرنا زیادہ بامعنی تھا بجائے اس کے کہ محض پرانی تحریریں ہی پڑھتے رہیں۔

اس کے علاوہ میرا یہ بھی تجربہ ہے، اور میرا خیال ہے کہ اور بھی بہت سے لوگوں کا ہو گا، کہ کچھ وقت اتحادِ عمل کے لیے طے ہوتے ہیں۔ یہ وقت بدنظمی اور بدانتظامی کے افق پر اچانک نمودار ہوتے ہیں اور پھر ان کا دور شروع ہو جاتا ہے لیکن بدقسمتی سے جن لوگوں کے پہلے تجربے اچھے نہیں ہوتے وہ نیا آغاز بھی اپنی پچھلی ناکامیوں کے سائے میں کرتے ہیں، ایک دفاعی رویہ اختیار کرتے ہیں اور یوں اتحادِ عمل کے موقعے سے خود کو علیحدہ کر لیتے ہیں۔

یہ بالکل ایسے ہی ہے جیسے کوئی انتظامیہ کا افسر ادارے میں کچھ بدانتظامی پھیلانے والے لوگوں کی خاطر دفتر میں قوانین اور قاعدے لاگو کر دے جو کہ تخلیقی کام کرنے والے کی آزادی کے پر بھی کاٹ دیں یا پھر ایسے کاروباری پارٹنرز کی طرح کہ جو اپنے ذہن میں برے ترین حالات کو دیکھ کر معاہدہ بنائیں اور اسے پھر قانونی زبان میں لکھیں اور یوں تخلیقی جذبے اور کاروباری اتحادِ عمل کے امکان ہی کو فنا کر دیں۔

میں جب پیچھے مڑ کر اپنے ٹریننگ اور پڑھائی کے تجربات پر ایک نظر ڈالتا ہوں تو مجھے ہمیشہ اتحادِ عمل ہی خاص طور پر نظر آتا ہے۔ عام طور پر شروع میں ایک لمحہ ایسا ہوتا ہے جس کے لیے بڑی ہمت درکار ہوتی ہے اور یہی آپ کو اپنے یا ادارے یا فیملی کے اندر کے سچ کا سامنا کرنے کا اعتماد دیتا ہے۔ اس سچ کو کہنے کی ضرورت ہوتی ہے لیکن اس کے لیے حوصلے اور محبت کے امتزاج کی ضرورت ہوتی ہے۔ جب آپ یہ عمل شروع کرتے ہیں تو پھر دوسرے بھی اعتماد اور ایمانداری کے ساتھ کھلنے لگتے ہیں اور پھر اتحادِ عمل پر مبنی ابلاغ کا عمل شروع ہو جاتا ہے اور یہ زیادہ سے زیادہ تخلیقی صورت اختیار کرتا چلا جاتا ہے اور اس کا اختتام ایسی خود آگاہی اور ایسے پلانوں کے بننے کی صورت میں ہوتا ہے کہ جس کا شروع میں کوئی سوچ بھی نہیں سکتا تھا۔

جیسا کہ کارل راجرز (Carl Rogers) نے کہا کہ:

"جو بہت ذاتی ہوتا ہے اس کی بہت اپیل ہوتی ہے"

آپ اپنے اظہار کے حوالے سے اور اپنے شکوک کے حوالے سے جس قدر ہم احساس ہوں گے اسی قدر دوسرے لوگ آپ کے تجربات سے اپنے آپ کو متعلق محسوس کریں گے اور اپنے تجربات کے اظہار میں خود کو محفوظ محسوس کریں گے۔ یہ اظہار پھر ایک خاص تخلیقی ہم احساسی پیدا کرتا ہے جس کے کارن نئی سمجھ بوجھ پیدا ہوتی ہے اور ایک نیا جوش و جذبہ پیدا ہوتا ہے جو کہ اس عمل کو جاری رکھتا ہے۔

پھر لوگوں کے درمیان ابلاغ کے لیے الفاظ اہم نہیں رہتے، وہ ایک دوسرے کا مطلب بغیر کہے فوراً سمجھ لیتے ہیں۔ پھر خود آگاہی کی نئی دنیائیں جنم لیتی ہیں، نئے تناظر سامنے آتے ہیں، نئے زاویہ ہائے نظر اپنے اندر نئے امکانات لے کر آتے ہیں اور پھر نئے متبادلات کھلتے ہیں اور ان پر سوچا جاتا ہے۔ کبھی کبھار ان نئے خیالات کو چھوڑنا بھی پڑتا ہے لیکن اکثر اوقات انہیں عملی جامہ پہنایا جاتا ہے۔

بزنس میں اتحادِ عمل

میں نے خاص طور پر ایک اتحادِ عمل پر مبنی تجربے سے بہت لطف اٹھایا۔ یہ اس وقت ہوا جب میں اپنے ساتھیوں کے ساتھ مل کر اپنے بزنس کے مشن کی تحریر لکھ رہا تھا۔ کمپنی میں تمام کام کرنے والے لوگ ایک پہاڑی مقام پر چلے گئے۔ یہ بہت ہی خوبصورت جگہ تھی۔ ہم نے اپنے حساب سے بہترین مشن سٹیٹمنٹ کا پہلا ڈرافٹ تیار کیا۔

شروع میں گفتگو مودبانہ اور محتاط تھی لیکن جیسے جیسے ہم مختلف متبادلات، امکانات اور

مواقعوں پر بات کرنے لگے تو لوگ آہستہ آہستہ کھلنے لگے اور سادگی اور اعتماد کے ساتھ بہ آواز سوچنے لگے۔ مشن کی تحریر لکھنے کے عمل نے سب کو اجتماعی سوچ سوچنے کی راہ پر ڈال دیا۔ لوگ ہم احساسی اور حوصلے کے نئے نئے آئیڈیئے سامنے لا رہے تھے اور ہم باہمی احترام اور سمجھ داری سے اتحادِ عمل پر مبنی تخلیقی ابلاغ کی طرف بڑھ رہے تھے۔

ہر کوئی اسے محسوس کر سکتا تھا۔ یہ سب بہت زبردست تھا۔ جیسے ہی یہ میچور ہوا ہم سب نے اپنی اجتماعی سوچ کو الفاظ میں ڈھالنا شروع کر دیا۔ ہر لفظ مخصوص تھا اور ہر شریک کار کے ساتھ اپنے معنوں کے حوالے سے جڑا ہوا تھا۔

اور نتیجے کے طور پر مندرجہ ذیل مشن کی تحریر سامنے آئی:

"ہمارا مشن لوگوں اور اداروں کو طاقتور بنانا ہے تاکہ ان کی کارکردگی کی اہلیت کو خاطر خواہ طور پر بڑھایا جا سکے اور یوں وہ اصولوں پر مرکوز لیڈرشپ کو سمجھتے اور اپناتے ہوئے اپنے اعلیٰ مقاصد کو حاصل کر سکیں۔"

جس اتحادِ عمل کے ذریعے ہم نے اپنی مشن کی تحریر تخلیق کی اس کی وجہ سے یہ تحریر وہاں موجود ہر شخص کے دل و دماغ پر کندہ ہوگئی اور اس نے سب کو ایک تناظر بخش دیا کہ ہمارا مقصد کیا ہے اور کیا نہیں ہے۔

اتحادِ عمل کا ایک اور زبردست تجربہ مجھے تب ہوا جب میں نے ایک بہت بڑی انشورنس کمپنی کی سالانہ پلاننگ میٹنگ میں بحث کی میزبانی کرنے کا دعوت نامہ قبول کیا۔ کئی مہینے پہلے میں کمپنی کے اعلیٰ افسران کی اس کمیٹی سے دو دن کی ایک میٹنگ میں ملا جس کی یہ ذمہ داری تھی کہ سالانہ میٹنگ کا انتظام کرے۔ انہوں نے مجھے بتایا کہ روایتی طریقہ تو یہ ہے کہ ہر میٹنگ میں سوالناموں اور انٹرویو کے ذریعے چار یا پانچ بڑے مسائل کی نشاندہی کر لی جاتی ہے اور پھر ان کے حل کے لیے افسران سے تجاویز مانگی جاتی ہیں۔ ہماری میٹنگز عام طور پر بڑی مودبانہ ہوتی ہیں گو کہ کبھی کبھار جیت / ہار کے مسئلے اور انا کی جنگیں بھی ہو جاتی ہیں۔ عام طور پر یہ میٹنگز بڑی غیر تخلیقی، پھیکی اور طے شدہ انداز میں منعقد کی جاتی ہیں۔

میں نے جب اتحادِ عمل کی بات کی تو افسران نے اس کی اہمیت کا اقرار کیا۔ کچھ بحث و تمحیص کے بعد انہوں نے اس روایتی انداز کو تبدیل کرنے پر اپنی رضامندی ظاہر کر ہی دی۔ انہوں نے اپنے افسروں کو کہا کہ اہم مسائل پر وائٹ پیپر لکھیں اور میٹنگ سے پہلے ان پر خوب بحث کریں اور سوچیں تاکہ مسائل کا گہرائی کے ساتھ اندازہ ہو سکے اور ان کے بارے میں مختلف آراء بھی سامنے آ سکیں۔ انہیں میٹنگ میں بولنے سے زیادہ سننے کے لیے آنا تھا۔ ان

کا مقصد اتحادِ عمل اور تخلیق تھا بجائے اس کے کہ وہ محض اپنے آپ کو محفوظ رکھنے کے لیے اپنا دفاع ہی کرتے رہیں۔

ہم نے میٹنگ میں پہلا آدھا دن عادات نمبر 4، 5 اور 6 کے اصول سکھانے میں گزارا اور باقی وقت ہم نے تخلیقی اتحادِ عمل پر گزارا۔

تخلیقی توانائی کا بہاؤ ناقابل یقین تھا۔ ہر طرف ایک جوش و جذبہ تھا اور پچھلی میٹنگز کا پھیکا پن بالکل غائب تھا۔ لوگ ایک دوسرے کا اثر قبول کرنے کے لیے بالکل تیار تھے اور انہوں نے مل کر نئی سمجھ اور مواقع تخلیق کیے۔ میٹنگ کے اختتام پر کمپنی کے بنیادی چیلنج کے بارے میں بالکل ایک نئی طرح کی سمجھ پیدا ہو چکی تھی۔ وائٹ پیپرز میں دی گئی تجاویز بالکل بھلا دی گئیں۔ اختلاف رائے کو مانا گیا، اسے اہمیت دی گئی اور اس پر قابو پا کر لوگ آگے بڑھ گئے اور ایک نئی اور اجتماعی نظر پیدا ہونے لگی۔

جب لوگ ایک مرتبہ اتحادِ عمل کا تجربہ کر لیتے ہیں تو پھر ہمیشہ کے لیے بدل جاتے ہیں۔ ان کے سامنے ہمیشہ ایسے ہی تجربات کے امکانات مستقبل میں موجود رہتے ہیں۔

کئی مرتبہ کوششیں کی جاتی ہیں کہ کسی مخصوص اتحادِ عمل کے تجربے کو دہرایا جائے لیکن ایسا بہت مشکل ہوتا ہے گو کہ ایسے تخلیقی کام کے پیچھے جو بنیادی مقصد ہوتا ہے اس پر گرفت حاصل کی جا سکتی ہے جیسے کہ مشرق بعید کا فلسفہ ہے، "ہم اپنے اساتذہ کی نقل کرنا نہیں چاہتے بلکہ اس تلاش میں رہنا چاہتے ہیں کہ جس میں ہمارے اساتذہ رہے۔" ہم پچھلے اتحادِ عمل کے تخلیقی تجربات کی نقالی نہیں کرنا چاہتے بلکہ ہم نئے اور بعض مرتبہ نسبتاً اعلیٰ مقاصد کے حصول کے لیے نئے قسم کے تجربات کرنا چاہتے ہیں۔

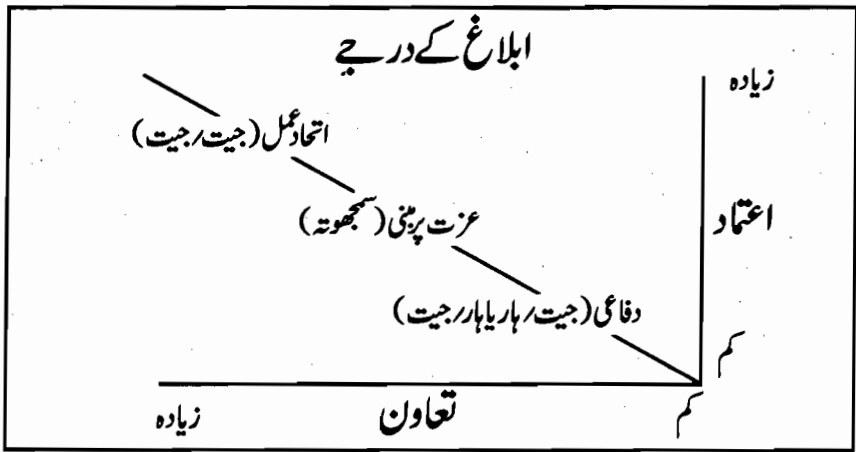
اتحادِ عمل اور ابلاغ

اتحادِ عمل اور تخلیق جذبہ اور جوش پیدا کرتے ہیں۔ کھلے ابلاغ کی طاقت ناقابل یقین ہے، اس سے اتنا کچھ حاصل کیا جا سکتا ہے کہ اس کے لیے رسک لینے میں کوئی حرج نہیں ہوتا۔

دوسری جنگ عظیم کے بعد امریکہ نے ڈیوڈ للین تھال (David Lilienthal) کو نئے اٹامک انرجی کمیشن کا سربراہ مقرر کیا۔ للین تھال نے ایسے لوگوں کا گروپ تشکیل دیا جو کہ اپنی اپنی جگہ بڑے مشہور ماہرین تھے۔

اس متنوع گروپ کے سامنے بہت بڑا کام تھا اور گروپ کے تمام ممبران یہ بڑا کام کرنے کے لیے بے تاب تھے اور پریس کا دباؤ بھی کافی تھا۔

لیکن للین تھال نے کئی ہفتے لگا کر پہلے تو جذباتی بینک اکاؤنٹ میں بہت بڑی "رقم" جمع کی۔ اس نے سب لوگوں کو پہلے آپس میں ملوایا تاکہ وہ ایک دوسرے کو خوب اچھے طریقے سے جان سکیں۔ یعنی ایک دوسرے کی دلچسپیاں، امیدیں، مقاصد، خدشات، تاریخ، تناظر اور زاویہ نظر کی پہچان کر سکیں۔ اس نے ایسا انتظام کیا کہ یہ سب لوگ یوں ایک دوسرے کو سمجھ لیں کہ ان میں رشتہ قائم ہو جائے۔ اس پر یہ وقت "ضائع" کرنے پر بہت تنقید ہوئی۔ لوگوں کے خیال میں وہ مستعدی نہیں دکھا رہا تھا۔

لیکن اس کی محنت کا نتیجہ یہ ہوا کہ ایک بہت ہی آپس میں جڑا ہوا، بے **تکلف**، تخلیق کرنے والا اور اتحادِ عمل پر مبنی ایک گروپ تشکیل پا گیا۔ کمیشن کے ممبران ایک دوسرے کی اس قدر عزت کرتے تھے کہ اگر کبھی اختلاف رائے ہو جاتا تو بجائے مخالفت یا دفاعی انداز اختیار کرنے کے تمام لوگ پوری ایمانداری اور تندہی کے ساتھ ایک دوسرے کو سمجھنے کی کوشش میں لگ جاتے۔ ان کا رویہ اس سلسلے میں یہ ہوتا کہ "اگر تمہاری ذہانت، مہارت اور یقین والا شخص مجھ سے اختلافِ رائے کر رہا ہے تو یقیناً تمہارے اختلاف کی کوئی اہم بنیاد ہوگی جس کی کہ مجھے سمجھ نہیں ہے اور مجھے یہ سمجھنے کی ضرورت ہے۔ مجھے تمہارے تناظر اور فریم آف ریفرنس کو سمجھنے اور جاننے کی ضرورت ہے۔" کوئی اپنے بے جا دفاع میں وقت ضائع نہیں کرتا تھا۔ ایک زبردست ماحول اور کلچر پیدا ہو گیا۔

اگر بھروسہ نہ ہو تو ابلاغ بھی انتہائی نچلی سطح کا ہوتا ہے۔ اس طرح کے ابلاغ میں دفاعی

رویہ اختیار کیا جاتا ہے۔ اپنے آپ کو محفوظ کرنے کی کوشش کی جاتی ہے اور اکثر بڑی قانونی قسم کی زبان استعمال کی جاتی ہے تاکہ اپنا پلا بھاری رکھا جا سکے اور اگر حالات ناموافق ہو جائیں تو آسانی سے اپنے آپ کو بچایا جا سکے۔ اس طرح کے ابلاغ صرف جیت / ہار اور یا ہار / ہار ہی پیدا کرتا ہے۔ یہ بالکل موثر نہیں ہوتا، اس میں P/PC توازن بالکل نہیں ہوتا اور یہ انسان کو مزید دفاعی اور اپنے آپ کو محفوظ کرنے کے رویے کی طرف لے جاتا ہے۔

درمیانی سطح پر باعزت ابلاغ ہوتا ہے۔ اس سطح پر اور اس طرح کافی حد تک میچور لوگ آپس میں ابلاغ کرتے ہیں۔ یہ ایک دوسرے کی عزت کرتے ہیں لیکن ساتھ ہی ساتھ شعوری طور پر کسی ناموافق صورتِ حال سے بچنے کی کوشش بھی کرتے رہتے ہیں لہٰذا ان کا ابلاغ شائستہ تو ہوتا ہے لیکن اس میں ایک دوسرے کے احساس کو نہیں سمجھا جاتا۔ یہ لوگ فطری سطح پر تو ایک دوسرے کو سمجھتے ہیں لیکن یہ گہرائی کے ساتھ ایک دوسرے کے زاویہ نظر اور ایک دوسرے کی پوزیشنوں کے پیچھے نظریات کو پرکھنے کی کوشش نہیں کرتے جس کی وجہ سے ان کے تعلقات میں نئے مواقع پیدا نہیں ہوتے۔

اس طرح کا ابلاغ زیادہ تر ایسے لوگوں میں ہوتا ہے جو خودمختار ہوں، بعض اوقات یہ ایک دوسرے پر انحصار پر یقین رکھنے والے لوگوں کے درمیان بھی ہوتا ہے لیکن اس میں تخلیقی ممکنات کی کھڑکیاں نہیں کھلتیں، زیادہ تر سمجھوتہ ہی ہوتا ہے۔ سمجھوتے کا مطلب 1.5 = 1 + 1 دونوں پارٹیاں کچھ کھوتی ہیں اور کچھ پاتی ہیں۔ ابلاغ میں دفاعی یا اپنے آپ کو محفوظ کرنے کا رویہ نہیں ہوتا نہ ہی اس میں غصہ یا چالاکی ہوتی ہے۔ یہ ایماندارانہ، خالص اور باہمی عزت پر مبنی ہوتا ہے لیکن یہ نہ تو تخلیقی ہوتا ہے اور نہ ہی اس میں اتحادِ عمل ہوتا ہے، یہ نچلی سطح کی جیت / جیت پیدا کرتا ہے۔

اتحادِ عمل کا مطلب ہے کہ 1 + 1، 18، 16 حتیٰ کہ 1600 کے برابر بھی ہو سکتے ہیں۔ اعلیٰ سطح کے بھروسے اور اتحادِ عمل پر مبنی پوزیشن ایسے حل پیش کرتی ہے کہ جو پہلے تمام پیش کیے گئے حلوں کی نسبت بہتر ہوتے ہیں اور تمام پارٹیوں کو اس کا پتا ہوتا ہے۔ اس کے علاوہ یہ تخلیقی مواقعوں کا مزہ بھی اٹھاتے ہیں۔ ایک منفرد قسم کا کلچر پیدا ہو جاتا ہے جو کہ سب کو مطمئن کر سکتا ہے۔ چاہے یہ مختصر ہی کیوں نہ ہو، پھر بھی اس میں P/PC توازن قائم رہتا ہے۔

کچھ مخصوص حالات ایسے بھی ہو سکتے ہیں کہ جن میں اتحادِ عمل حاصل نہ کیا جا سکتا ہو اور نوڈیل بھی ممکن نہ ہو لیکن ان حالات میں بھی پرخلوص کوشش عام طور پر زیادہ پُراثر سمجھوتے پر پہنچنے کا ذریعہ بنتی ہے۔

تیسرے متبادل کی تلاش

اس بات کا بہتر اندازہ لگانے کے لیے کہ ہمارے ابلاغ کی سطح کس طرح ہمارے ایک دوسرے پر انحصار کو مزید پر اثر بناتی ہے، مندرجہ ذیل منظر دیکھیں:

چھٹیاں ہیں اور خاوند اپنی فیملی کو لے کر کسی پہاڑی مقام پر سیرو تفریح کے لیے جانا چاہتا ہے۔ یہ اس کے لیے بہت اہم ہے اور وہ سارا سال اس کی پلاننگ کرتا رہا ہے۔ اس نے ہوٹل کی بکنگ کروا رکھی ہے اور کشتی کا انتظام بھی کر رکھا ہے۔ اس کے بیٹے اس ٹرپ کے لیے بہت بے تاب اور پُرجوش ہیں۔

لیکن اس کی بیوی ان چھٹیوں میں اپنی بیمار ماں کے پاس جا کر اس کی خدمت کرنا چاہتی ہے۔ اس کی ماں تقریباً اڑھائی سو میل دور رہتی ہے۔ بیوی کو اپنی ماں کو ملنے کا زیادہ موقع نہیں ملتا اور وہ اس وقت کو اس کام کے لیے استعمال کرنا چاہتی ہے۔ یہ اس کے لیے بہت اہم ہے۔

یہاں میاں بیوی کے درمیان اختلاف ایک انتہائی منفی تجربے کی صورت اختیار کر سکتے ہیں۔

"سارا پلان تو سیٹ ہے۔ لڑکے جانے کے لیے بے تاب ہیں۔ ہمیں اپنے ٹرپ پر جانا چاہیے"۔ خاوند کہتا ہے۔

"لیکن ہمیں معلوم نہیں کہ میری ماں کب تک زندہ رہ سکے گی اور میں اس کے پاس رہنا چاہتی ہوں"۔ بیوی جواب دیتی ہے، "اور یہ آخری موقع ہے کہ میں اس کو کچھ وقت دے سکوں"۔

"پورا سال ہم اس ایک ہفتے کی تفریح کا انتظار کرتے رہے ہیں۔ ہمارے بیٹے بہت بددل ہوں گے اگر انہیں یہ ہفتہ اپنی نانی کے گھر بیٹھ کر گزارنا پڑا۔ یہ ہر ایک کو بہت پریشان کریں گے۔ اس کے علاوہ تمہاری ماں کوئی اتنی بھی بیمار نہیں ہے۔ اور اس کے گھر سے ایک میل دور تمہاری چھوٹی بہن رہتی ہے جو کہ اس کی بخوبی دیکھ بھال کر سکتی ہے"۔

"وہ میری ماں بھی ہے، میں اس کے پاس رہنا چاہتی ہوں"۔

"تم اسے ہر رات فون کر سکتی ہو۔ اور ویسے بھی ہمارا پروگرام تو ہے ہی کہ کرسمس کی چھٹیوں میں ہم ان کے پاس وقت گزاریں گے۔ تمہیں یاد ہے ناں؟"

"لیکن اس میں تو ابھی پانچ ماہ پڑے ہیں، ہمیں تو یہ معلوم نہیں کہ اس وقت تک وہ دنیا میں ہوں گی بھی یا نہیں۔ اور سب سے بڑھ کر یہ کہ اسے اب میری ضرورت ہے اور وہ چاہتی

ہے کہ میں اس کے پاس کچھ عرصہ رہوں"۔
"میرے خیال میں تو اس کی اچھی دیکھ بھال ہو رہی ہے۔ اس کے علاوہ مجھے اور لڑکوں کو بھی تو تمہاری ضرورت ہے"۔
"میری ماں سیرو تفریح سے زیادہ اہم ہے"۔
"تمہارا خاوند اور بیٹے زیادہ اہم ہیں"۔

اس اختلاف رائے کا نتیجہ کسی نہ کسی سمجھوتے کی صورت میں ہوگا۔ ہو سکتا ہے کہ وہ علیحدہ علیحدہ اپنی ترجیحات پر عمل کریں۔ خاوند لڑکوں کو لے کر سیرو تفریح کے لیے چلا جائے اور بیوی اپنی ماں کے پاس چلی جائے اور وہ دونوں خوشی بھی محسوس کریں اور دونوں کو احساس جرم بھی ہو۔ لڑکوں کو بھی اس چیز کا احساس ہو جائے اور وہ اپنی چھٹیوں سے صحیح طرح سے لطف اندوز نہ ہو سکیں۔

ہو سکتا ہے کہ خاوند اپنی بیوی کی بات مان لے لیکن وہ یہ برے دل سے ہی مانے اور شعوری یا غیر شعوری طور پر وہ یہ احساس دلاتا رہے کہ یہ ہفتہ ہر ایک کے لیے کتنا برا گزرے گا۔

یہ بھی ممکن ہے کہ بیوی خاوند کی بات مان لے لیکن پھر وہ بالکل کھوئی کھوئی رہے اور مستقل اپنی ماں کے بارے ہی میں پریشان رہے۔ اگر اس کی ماں کی طبیعت شدید خراب ہو جاتی ہے اور خدانخواستہ وہ فوت ہو جاتی ہے تو پھر خاوند کبھی اپنے آپ کو معاف نہیں کر سکے گا اور بیوی بھی اسے کبھی معاف نہیں کرے گی۔

وہ آخر کار جس بھی سمجھوتہ پر پہنچیں، آنے والے کئی سالوں تک اس کا ذکر ہوتا رہے گا اور ایک دوسرے کی غیر حساسیت، نظر اندازی اور غلط فیصلہ سازی کا رونا رویا جاتا رہے گا۔ کئی برس تک یہ جھگڑے کی بنیاد رہے گا اور ممکن ہے کہ خاندان میں علیحدگی کا باعث بھی بن جائے۔ بہت سی شادیاں جو کبھی بہت خوبصورت، شائستہ اور محبت سے بھرے ہوئے رشتے تھے ایسے ہی کئی حادثات و واقعات کے موجب تباہ و برباد ہو گئیں۔

میاں اور بیوی صورت حال کو مختلف انداز سے دیکھ رہے ہیں۔ اور یہ اختلاف رائے ان میں کشیدگی پیدا کر سکتا ہے اور ان کے تعلقات میں اس قدر مسائل پیدا کر سکتا ہے کہ ممکن ہے کہ وہ علیحدگی اختیار کر لیں۔ اور یہ بھی ممکن ہے یہی صورت حال انہیں ایک دوسرے کے اور قریب لانے کا باعث بھی بن جائے اور تعلقات کی ایک مزید اعلیٰ سطح مہیا ہو سکے۔ اگر انہوں نے اپنے اندر ایک دوسرے پر انحصار کی پُراثر عادات پیدا کر رکھی ہیں تو پھر وہ اپنے اختلافات

کو بالکل ایک نئے زاویہ نظر سے حل کرنے کی کوشش کریں گے۔
چونکہ ان کے جذباتی اکاؤنٹ میں بڑی رقمیں جمع ہیں لہٰذا ان کے درمیان بہت زیادہ بھروسہ اور اعتماد ہے اور آسان ابلاغ ہے چونکہ وہ جیت / جیت میں سوچتے ہیں لہٰذا ان کا تیسرے متبادل میں یقین ہے۔ ایک ایسا حل جو دونوں کے لیے فائدہ مند ہو اور ان دونوں حلوں سے بہتر ہو جو ان دونوں نے علیحدہ علیحدہ تجویز کیے تھے۔ چونکہ وہ ایک دوسرے کو پورے احساس اور توجہ کے ساتھ سنتے ہیں اور پہلے دوسرے کے نقطہ نظر کو سمجھنے کی کوشش کرتے ہیں لہٰذا ان کے درمیان ان کی اقدار اور ترجیحات کی جامع تصویر قائم رہتی ہے اور انہیں بہتر فیصلہ کرنے میں مدد دیتی ہے۔
اور ان سب کا مجموعہ یعنی بڑی رقم پر مبنی جذباتی اکاؤنٹ، جیت / جیت کی سوچ، اور پہلے دوسرے کو سمجھنے کی کوشش۔ اتحادِ عمل کے لیے ایک آئیڈیل صورت حال پیدا کر دیتا ہے۔
بدھ ازم میں یقین رکھنے والے لوگ اسے "درمیانی راہ" کہتے ہیں۔ یہاں "درمیانی" کا مطلب سمجھوتہ نہیں ہے، اس کا مطلب ہے اعلیٰ، جیسے کہ تکون کا اوپر والا زاویہ۔
درمیانی، اور اعلیٰ راہ کی تلاش میں ان میاں بیوی کو احساس ہوتا ہے کہ ان کی محبت اور ان کا تعلق ان کے اتحادِ عمل کا حصہ ہیں۔
وہ جب آپس میں بات چیت کرتے ہیں تو خاوند حقیقتاً گہرے انداز میں اپنی بیوی کی خواہش کو محسوس کرتا ہے کہ وہ کس قدر اپنی ماں کے پاس رہنا چاہتی ہے۔ وہ سمجھتا ہے کہ اس کی بیوی چاہتی ہے کہ اپنی بہن کی کچھ مدد کرے جو کہ ایک عرصہ سے ماں کی دیکھ بھال کی ذمہ داری اٹھائے ہوئے ہے۔ وہ اس کی بیماری کی شدت کو بھی سمجھتا ہے اور اسے اندازہ ہے کہ شاید وہ زیادہ عرصہ زندہ نہیں رہے گی لہٰذا وہ سمجھتا ہے کہ اس کی ماں سیر و تفریح سے زیادہ اہم ہے۔
اور بیوی اپنے میاں کی اس خواہش کو بخوبی سمجھتی ہے کہ وہ کس قدر چاہتا ہے کہ اپنے بچوں کو سیر کا تجربہ کروائے۔ اسے احساس ہے کہ اس سیر کی کس قدر تیاری کی جا چکی ہے، مچھلیاں پکڑنے کا سامان خریدا جا چکا ہے اور اسے یہ بھی معلوم ہے کہ یہ سیر ان سب کے لیے کتنی اہم ہے اور یہ ان کے لیے کتنی دلفریب یادیں چھوڑ جائے گی۔
لہٰذا وہ اپنی تمام خواہشات کو اپنے سامنے رکھ لیتے ہیں اور وہ دونوں مسئلے کی حمایت یا مخالفت نہیں کر رہے۔ وہ دونوں ایک ہی طرف کھڑے ہیں، مسئلے کو دیکھ رہے ہیں، ضروریات

کو سمجھ رہے ہیں اور مل کر ایک تیسرا متبادل پیدا کرنے کی کوشش کر رہے ہیں جو کہ ان کی مدد کر سکے۔

"یا شاید یہ بھی ممکن ہو کہ ہم اپنی کیمپنگ اور مچھلیاں پکڑنے کا پروگرام تمہاری ماں کے گھر کے کسی قریبی علاقے میں کر لیں گو کہ یہ کوئی بہت اعلیٰ جگہ نہیں ہوگی لیکن پھر بھی ہم سیر بھی کر لیں گے اور دوسری ضروریات بھی پوری ہو جائیں گی۔ لڑکے بھی خوش ہو جائیں گے۔ ہم اپنے کزنز اور دوسرے رشتے داروں کے ساتھ بھی سیر و تفریح کا پروگرام بنا سکیں گے جو کہ ایک اضافی فائدہ ہوگا"۔

وہ اپنے اندر اتحادِ عمل پیدا کرتے ہیں۔ وہ اس وقت ابلاغ جاری کرتے ہیں جب تک کہ وہ کسی ایسے حل تک نہیں پہنچ جاتے کہ جو دونوں کو مطمئن کر سکے۔ یہ ان کے انفرادی حلوں کی نسبت بہتر ہے۔ یہ کسی بھی سمجھوتے سے بہتر ہے۔ یہ اتحادِ عمل پر مبنی حل ہے جو کہ P اور PC دونوں کو تقویت بخشتا ہے۔

بجائے سودا بازی کے انہوں نے تبدیلی پیدا کی ہے۔ دونوں نے وہ کچھ حاصل کر لیا ہے کہ جو وہ چاہتے تھے اور اس عمل میں انہوں نے اپنے تعلق اور رشتے کی بھی تعمیر و ترقی کی ہے۔

منفی اتحادِ عمل

تیسرے متبادل کا پیدا کرنا دراصل زاویہ نظر کی ایک بڑی تبدیلی ہے اور یہ تبدیلی منقسم ذہنیت سے نئے ممکنات کی طرف ہے۔ لیکن نتائج میں فرق ملاحظہ فرمائیے!

لوگ "جب ایک دوسرے پر انحصار کی حقیقت" میں رہ کر فیصلے کرتے یا مسائل کو حل کرنے کی کوشش کرتے ہیں تو وہ کس قدر منفی توانائی خرچ کرتے ہیں۔ دوسروں کے گناہوں کا اقرار کرنے میں، سیاست بازی میں، مقابلے میں، شخصی مخالفت میں، اپنا دفاع کرنے میں کس قدر وقت برباد کیا جاتا ہے۔ یہ بالکل اسی طرح ہے کہ آپ ڈھلان کی طرف گاڑی چلا رہے ہوں اور آپ کا ایک پاؤں سپیڈ بڑھا رہا ہو اور دوسرا پاؤں بریک دبا رہا ہو!

اور بجائے بریک پر سے پاؤں ہٹانے کے بہت سے لوگ سپیڈ بڑھانے میں لگے رہتے ہیں۔ ان کا زیادہ زور پریشر بڑھانے پر ہوتا ہے، زور خطابت پر ہوتا ہے، منفی معلومات پہنچانے پر ہوتا ہے اور اپنی پوزیشن مستحکم کرنے پر ہوتا ہے۔

مسئلہ یہ ہوتا ہے کہ دراصل دوسروں پر بہت زیادہ انحصار کرنے والے لوگ "ایک

دوسرے پر انحصار کی حقیقت" میں کامیاب ہونے کی کوشش کر رہے ہوتے ہیں۔ ان کا انحصار یا تو اپنی پوزیشن اور رتبہ پر ہوتا ہے اور ان کا مطمع نظر جیت / ہار ہوتا ہے۔ یا پھر ان کا انحصار اس خواہش پر ہوتا ہے کہ وہ دوسروں میں مقبول ہو سکیں۔ لہٰذا انہیں ہار / جیت بھی قبول ہوتی ہے۔ وہ ہو سکتا ہے کہ جیت / جیت کی تکنیک کی بات تو کریں لیکن وہ سنجیدگی سے دوسرے کی بات سننا نہیں چاہتے، وہ تو بس چالاکی سے کام نکلوانا چاہتے ہیں اور اس ماحول میں اتحادِ عمل نہیں پنپ سکتا۔

غیر محفوظ لوگ چاہتے ہیں کہ حقائق ان کے زاویہ نظر کے مطابق ہی ہوں۔ دوسروں کی نقل کرنا ان کی بہت بڑی ضرورت ہوتی ہے اور دوسروں کی سوچ کو وہ اپنی بنا کر پیش کرتے ہیں۔ وہ اس بات کو محسوس نہیں کرتے کہ تعلقات کی اصل طاقت نقطہ ہائے نظر معلوم کرنے میں مضمر ہوتی ہے۔ ایک جیسا ہونا یکتائی نہیں ہوتا اور ناں ہی یہ اتحاد ہوتا ہے۔ ایک جیسا ہونا تو بہت غیر تخلیقی ہوتا ہے---- بہت بورنگ۔ اتحادِ عمل کا نچوڑ یہ ہوتا ہے کہ اختلاف رائے کی قدر کی جائے۔

میرا تو اب یقین ہو چکا ہے کہ ایک دوسرے کے درمیان اتحادِ عمل کی کلید یہ ہے کہ پہلے اپنے اندر اتحادِ عمل پیدا کیا جائے۔ لوگوں کے درمیان اتحادِ عمل کی روح پہلی تین عادات کے اصولوں میں بند ہے۔ یہ ہمیں ضروری اندرونی تحفظ مہیا کرتی ہے جو کہ لوگوں کے ساتھ کھلنے اور پُراعتماد ہونے کے لیے ضروری ہے۔ ان اصولوں کو اپنا لینے سے ہمارے اندر "بہت کچھ موجود ہے" اور جیت / جیت کی ذہنیت پیدا ہو جاتی ہے اور ساتھ ہی ساتھ عادت نمبر 5 کا پکا پن بھی۔

اصولوں پر مرکوز ہونے کا ایک بڑا عملی نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ ہم اپنے اندر مربوط ہو جاتے ہیں۔ جن لوگوں کی سوچ کی ساخت بڑی مربوط باتوں پر مبنی اور دماغ کے بائیں حصہ پر مشتمل ہوتی ہے ان لوگوں کو اندازہ ہوگا کہ اس طرح کی سوچ ایسے مسائل کے حل کے لیے کتنی ناکافی ہوتی ہے کہ جن کے لیے تخلیقی انداز کی ضرورت ہوتی ہے۔ جب انہیں اس بات کا اندازہ ہو جاتا ہے تو پھر وہ دھیرے دھیرے اپنے دائیں دماغ کو بھی کام میں لانے لگتے ہیں۔ ایسا نہیں تھا کہ ان کا دایاں دماغ تھا ہی نہیں بلکہ یوں تھا کہ یہ بے کار پڑا تھا۔ مخصوص بیٹھے بڑھے ہی نہیں تھے یا یوں کہیں وہ ختم ہو چکے تھے اور اس کی وجہ سکول کی تعلیم اور سماجی عناصر کا بھاری اثر ہوتا ہے۔

جب انسان کی اپنے دائیں دماغ کی وجدانی، بصری اور تخلیقی قوت تک رسائی ہو اور

بیک وقت بائیں دماغ کی تجزیاتی، منطقی اور باتونی صفات بھی اس کی دسترس میں ہوں تو پھر اس کا مطلب ہوتا ہے کہ پورا دماغ کام کر رہا ہے۔ دوسرے لفظوں میں ہمارے اپنے دماغ میں ایک نفسیاتی اتحادِ عمل پیدا ہو رہا ہوتا ہے اور یہ خصوصیت زندگی کی حقیقت سے قریب تر ہے کیونکہ زندگی محض منطق کا نام نہیں بلکہ یہ جذبات کا نام بھی ہے۔

ایک دن اورلینڈو (Orlando) فلوریڈا میں، میں ایک کمپنی کے لیے سیمینار کر رہا تھا۔ سیمینار کا عنوان تھا "بائیں طرف سے تنظیم کریں اور دائیں طرف سے رہنمائی کریں"۔ وقفے کے دوران کمپنی کا صدر میرے پاس آیا اور بولا "سٹیفن، یہ سب بڑا زبردست ہے۔ لیکن میں تمہاری باتوں کو اپنے بزنس سے زیادہ اپنی ازدواجی زندگی میں اپلائی کر کے دیکھ رہا ہوں۔ میرے اور میری بیوی کے درمیان ابلاغ کا بڑا سنجیدہ مسئلہ ہے۔ کیا یہ ممکن ہے کہ تم ہمارے ساتھ لنچ کرو اور صرف مشاہدہ کرو کہ ہم کس طرح آپس میں بات چیت کرتے ہیں؟"

"چلو ایسا کرتے ہیں"۔ میں نے جواباً کہا۔

جب ہم تینوں اکٹھے بیٹھے اور ابتدائی اخلاقیات کے بعد وہ اپنی بیوی سے مخاطب ہو کر کہنے لگا "جان من میں نے سٹیفن کو اس لیے کھانے پر مدعو کیا ہے تاکہ یہ ہمارے ابلاغ کے مسئلے میں ہماری کچھ مدد کر سکے۔ مجھے معلوم ہے کہ تم چاہتی ہو کہ میں ایک زیادہ حساس اور محبت کرنے والا خاوند بنوں۔ کیا تم مجھے کوئی خاص چیز بتا سکتی ہو کہ جو میں کروں تو تمہاری نظر میں بہتر ہو جاؤں گا؟" اس کا غالب بایاں دماغ اس سے نہایت منطقی جواب چاہتا تھا۔ وہ چاہتا تھا کہ اس کی بیوی اس کو اعداد و شمار میں جواب دے۔

"جیسا کہ میں تمہیں پہلے بھی بتا چکی ہوں کوئی خاص بات نہیں ہے۔ میرا مسئلہ عمومی طور پر تمہاری ترجیحات اور ان کے بارے میں میرے احساسات ہیں"۔ اس کا غالب دایاں دماغ رابطہ چاہتا تھا۔ اس کا مسئلہ مختلف حصوں کے درمیان تعلق تھا اور اس کے بارے میں احساس تھا۔

"عمومی طور پر ترجیحات اور ان کے بارے میں احساسات۔ کیا مطلب ہے تمہارا؟ تم کیا چاہتی ہو کہ میں کیا کروں؟ مجھے کوئی خاص چیز بتاؤ تاکہ مجھے کچھ سمجھ آسکے"۔

"بس یہ میرا احساس ہے"۔ اس کا دایاں دماغ امیجز اور وجدانی احساسات میں کام کر رہا تھا۔ "میرے خیال میں تمہارے نزدیک ہماری شادی اس قدر اہمیت نہیں ہے جتنی تم مجھے بتاتے ہو"۔

"اچھا تو اس کو اہم بنانے کے لیے میں کیا کر سکتا ہوں؟ مجھے کوئی ٹھوس اور کنکریٹ بات

بتاؤ جسے میں کر سکوں"۔

"میرے لیے اسے لفظوں میں کہنا مشکل ہے"۔

اس موقع پر میاں صاحب نے آنکھوں کو گھما کر میری طرف دیکھا گویا کہ کہہ رہا ہو "کیا تم اپنی ازدواجی زندگی میں اس طرح کا گونگا پن برداشت کر سکتے ہو"۔

"یہ صرف میرا احساس ہے"۔ وہ بولی، "اور بہت مضبوط احساس ہے"۔

"جان من"، وہ بولا، "یہ تمہارا مسئلہ ہے اور یہ تمہاری ماں کا بھی مسئلہ ہے اور درحقیقت یہ میرے جاننے والی ہر عورت کا مسئلہ ہے"۔

اور پھر وہ اس کے ساتھ یوں سوال جواب کرنے لگا جیسے کہ وہ عدالت میں کھڑی ہو اور کوئی مقدمہ لڑا جا رہا ہو۔

"کیا تم ایسی جگہ پر رہتی ہو کہ جہاں تم رہنا چاہتی ہو؟"

"یہ بات نہیں ہے"۔ اس نے آہ بھر کر کہا۔ "یہ بات بالکل نہیں ہے"۔

"مجھے معلوم ہے"۔ اس نے اپنے اوپر جبر طاری کرتے ہوئے کہا۔ "لیکن چونکہ تم مجھے اصل بات نہیں بتاتی لہٰذا میں نے سوچا کہ تم سے اصل بات اگلوانے کا طریقہ یہ ہے کہ پہلے میں یہ طے کر لوں کہ کیا کیا باتیں نہیں ہیں۔ کیا تم ایسی جگہ پر رہتی ہو کہ جہاں تم رہنا چاہتی ہو"۔

"ہاں، میرا خیال ہے"۔

"جان من، سٹیفن ہمارے پاس ہماری مدد کے لیے تھوڑی سی دیر کے لیے ہے۔ مجھے جلدی جلدی ہاں یا ناں میں جواب دو۔ کیا تم ایسی جگہ پر رہتی ہو کہ جہاں تم رہنا چاہتی ہو"۔

"ہاں"۔

"بہت اچھا، کیا تم وہ چیزیں کرتی ہو جو تم کرنا چاہتی ہو؟"

یہ سلسلہ کچھ دیر تک یونہی چلتا رہا اور میں ان کی کوئی مدد نہیں کر رہا تھا۔ بالآخر میں نے ٹوکا اور بولا، "کیا آپ کے تعلق میں ایسے ہی ہوتا رہتا ہے"۔

"ہر روز، سٹیفن"۔ اس نے فوراً جواب دیا۔

"یہ ہماری شادی کی کہانی ہے"۔ اس نے آہ بھر کر کہا۔

میں نے ان دونوں کی طرف دیکھا اور میرے دماغ میں ایک خیال گزرا کہ جیسے یہ دونوں آدھے آدھے دماغ کے لوگ ہیں جو کہ اکٹھے رہ رہے ہیں۔ "کیا تم دونوں کے بچے ہیں؟" میں نے پوچھا۔

"ہاں، دو ہیں"۔
"واقعی؟" میں نے بہت حیران ہو کر پوچھا۔ "بچے آپ لوگوں نے کیسے پیدا کر لیے؟"
"کیا مطلب ہے تمہارا کہ بچے کس طرح پیدا کر لیے؟"
"تم میں اتحادِ عمل تھا!" میں نے کہا۔ "ایک اور ایک عموماً دو کے برابر ہوتے ہیں لیکن آپ لوگوں نے تو ایک جمع ایک برابر چار کر دکھایا۔ یہ تو اتحادِ عمل ہے۔ نتیجہ اپنے حصوں کے مجموع سے بڑا ہے۔ لیکن یہ آپ لوگوں نے کیسے کر لیا"۔
"تمہیں معلوم ہے کہ ہم نے کیسے کیا"۔ وہ بولا۔
"یقیناً تم لوگوں نے اپنے اختلافات کی قدر کی ہوگی!" میں نے کہا۔

اختلافات کی قدر کرنا

اختلافات کی قدر کرنا اتحادِ عمل کا نچوڑ ہے۔ یہ اختلافات لوگوں کے درمیان ذہنی بھی ہو سکتے ہیں، جذباتی بھی اور نفسیاتی بھی۔ اور ان اختلافات کی قدر کرنے کی بنیادی وجہ یہ ادراک ہونا ہے کہ تمام لوگ دنیا کو یوں نہیں دیکھتے کہ جیسے کہ وہ ہے بلکہ یوں دیکھتے ہیں جیسے کہ وہ ہیں۔

اگر میں یہ سمجھوں کہ میں دنیا کو یوں دیکھتا ہوں جیسے کہ وہ ہے تو پھر مجھے کیا ضرورت پڑی ہے کہ میں دوسروں کے ساتھ اپنے اختلافات کی قدر کروں؟ میں کیوں کسی ایسے شخص کے بارے میں سوچوں بھی کہ جو مجھ سے مختلف انداز میں سوچتا ہے؟ میرا زاویہ نظر یہ ہے کہ میں دنیا کو نہایت منطقی انداز میں دیکھتا ہوں۔ ہر کوئی دنیا کو اپنی اپنی تنگ ذہنی کے مطابق اور اپنے مطلب کے مطابق دیکھتا ہے لیکن میں دنیا کو ایک جامع انداز میں جانتا اور دیکھتا ہوں اسی لیے تو لوگ مجھے سپروائزر کہتے ہیں اس لیے کہ میری نظر سپر ہے۔

اگر میرا یہی زاویہ نظر رہا تو پھر میں کبھی بھی ایک دوسرے پر انحصار حاصل نہیں کر سکوں گا بلکہ سچ تو یہ ہے کہ کبھی موثر طور پر اپنے اوپر بھی انحصار حاصل نہیں کر سکوں گا۔ میرا اپنا زاویہ نظر ہی مجھے محدود کیے رکھے گا۔

جو شخص صحیح معنوں میں پر اثر ہوتا ہے اس میں ایک انکساری اور طلب ہوتی ہے جن کے بموجب وہ اپنی سوچ اور احساسات کی حدود کو بھی جانتا ہے اور دوسروں کے دل و دماغ میں موجود بے بہا ذرائع کا بھی قدر دان ہوتا ہے۔ ایسا شخص اختلافات کی بھی قدر کرتا ہے اس لیے کہ اسے معلوم ہوتا ہے کہ ان اختلافات کو سمجھنے سے اس کے علم میں اضافہ ہوگا حقیقت کو

جاننے میں مدد ملے گی۔ جب ہم صرف اپنے تجربات تک محدود ہو جاتے ہیں تو پھر ہم مستقل معلومات کی کمی کا شکار رہتے ہیں۔

کیا یہ ممکن ہے کہ دو لوگوں کا کسی بات پر اختلاف رائے ہو اور دونوں صحیح ہوں؟ یہ منطقی نہیں یہ "نفسیاتی" ہے اور یہ بالکل حقیقت ہے۔ آپ نوجوان لڑکی دیکھتے ہیں، اور میں بوڑھی عورت دیکھتا ہوں۔ ہم دونوں ایک ہی تصویر دیکھ رہے ہیں اور ہم دونوں صحیح ہیں۔ ہم دونوں ایک ہی طرح کی کالی لکیریں اور ان کے درمیان سفید جگہیں دیکھ رہے ہیں۔ لیکن ہم انہیں مختلف انداز میں بیان کرتے ہیں اس لیے کہ ہم اسے اپنی اپنی سوچ کے انداز کے مطابق دیکھ رہے ہیں۔

اور جب تک ہم اپنے ادراک کے فرقوں کی قدر نہیں کریں گے، جب تک ہم ایک دوسرے کی قدر نہیں کریں گے، اور اس بات کے امکان کو نہیں مانیں گے کہ ہم دونوں صحیح ہو سکتے ہیں اور یہ کہ زندگی ہمیشہ ہاں یا ناں ہی میں نہیں ہوتی، اور یہ کہ ہمیشہ تیسرے متبادل کی گنجائش موجود ہوتی ہے تو ہم کبھی بھی اپنے دیکھنے کے مخصوص انداز سے آگے نہیں بڑھ سکیں گے۔

میں تو صرف بوڑھی عورت ہی دیکھ سکوں گا لیکن مجھے یہ اندازہ ہو جائے گا کہ آپ کچھ اور دیکھ رہے ہو اور میں اس بات کی قدر کرتا ہوں۔ میں آپ کے ادراک کی قدر کرنے لگتا ہوں اس لیے کہ میں سمجھنا چاہتا ہوں۔

جب مجھے آپ کے ادراک کے فرق کا احساس ہو جاتا ہے تو میں کہتا ہوں "بہت اچھے، تو تم مختلف انداز میں دیکھتے ہو! میری مدد کرو کہ میں وہ کچھ دیکھ سکوں جو تم دیکھ رہے ہو۔"

اگر دو لوگوں کی ایک ہی جیسی رائے ہو تو ایک زائد ہو جاتا ہے۔ کسی ایسے شخص سے بات چیت کرنے کا مجھے قطعاً کوئی فائدہ نہیں ہوگا کہ جو خود بھی صرف بوڑھی عورت ہی دیکھتا ہو۔ میں کسی ایسے شخص سے بات چیت نہیں کرنا چاہتا، کسی ایسے شخص سے ابلاغ نہیں کرنا چاہتا جو مجھ سے متفق ہو۔ میں تو تم سے بات کرنا چاہتا ہوں کیونکہ تم مجھ سے مختلف انداز میں دیکھتے ہو۔ میں اس اختلاف رائے کا قدردان ہوں۔

ایسا کرنے سے نہ صرف یہ کہ میں اپنے علم اور آگاہی میں اضافہ کرتا ہوں بلکہ میں تمہیں بھی مستند مانتا ہوں۔ میں تمہاری نفسیاتی تقویت کا باعث بنتا ہوں۔ میں بریک سے پاؤں اٹھا لیتا ہوں اور تمہیں موقع دیتا ہوں کہ تم اپنی اس منفی انرجی کو خارج کر سکو جو تم خوامخواہ اپنی پوزیشن کو صحیح کرنے میں خرچ کر رہے تھے۔ میں اتحادِ عمل کے لیے ماحول قائم کرتا ہوں۔

اختلافات کی قدر کرنے کی اہمیت کو ایک ماہر تعلیم ڈاکٹر آر۔ ایچ۔ ریوز (Dr. R. H. Reeves) نے "جانوروں کا سکول" میں خوب بیان کیا ہے۔ اس کا اکثر حوالہ دیا جاتا ہے:

"ایک دفعہ کا ذکر ہے کہ جانوروں نے فیصلہ کیا کہ "نئی دنیا" کے مسائل کو حل کرنے کے لیے انہیں کچھ بڑا کام کرنا چاہیے لہٰذا انہوں نے ایک سکول قائم کرلیا۔ انہوں نے جو نصاب اپنایا اس میں کودنا، تیرنا اور اڑنا شامل تھا۔ انتظامی آسانی پیدا کرنے کے لیے انہوں نے طے کیا کہ ہر جانور یہ تمام مضامین لے گا۔

بطخ تیرنے میں بہت اعلیٰ تھا بلکہ اپنے استاد سے بھی بہتر تھا، اڑنے میں بھی اس کے اچھے نمبر آتے تھے لیکن وہ دوڑنے میں بہت نالائق تھا۔ چونکہ وہ دوڑنے میں برا تھا لہٰذا وہ سکول کے بعد بھی پریکٹس کے لیے رک جاتا اور اس کے لیے تیرنا بھی چھوڑنا پڑتا۔ وہ یہ سب کرتا رہا حتیٰ کہ دوڑ دوڑ کر اس کے تیرنے کے لیے بنے مخصوص پاؤں (چپو نما پنجے) پھٹ گئے اور وہ تیرنے میں کارکردگی کے لحاظ سے اوسط رہ گیا۔ لیکن چونکہ سکول میں اوسط چل جاتی تھی لہٰذا سوائے بطخ کے اور کسی نے اس بات کا نوٹس نہیں لیا۔

خرگوش دوڑنے میں پورے سکول میں اول تھا لیکن تیرنے کے خیال سے ہی اسے ہول پڑتے تھے۔

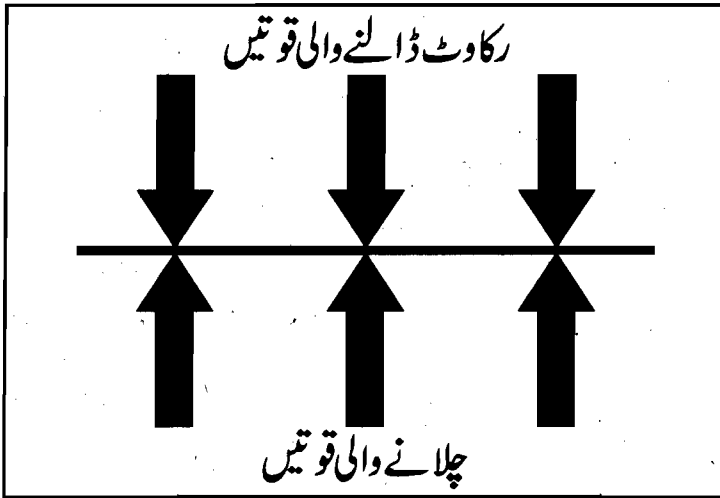
کودنے میں گلہری کا کوئی ثانی نہیں تھا لیکن اڑنے کی کلاس میں وہ مایوس ہی رہتی۔ اس کے استاد نے اسے زمین کی بجائے درخت کی چوٹی سے نیچے کی طرف اڑنے کے لیے کہا۔ وہ اسے زمین سے اوپر کی طرف اڑنے کے لیے سبق دیتا۔ تھکن سے اس کا کچومر نکل جاتا اور کودنے اور دوڑنے میں بھی اس کے نمبر بہت کم آنے لگے۔

چیل "پرابلم چائلڈ" تھی۔ اسے بھی سدھانا بہت ضروری تھا۔ کودنے کی کلاس میں ہمیشہ وہ سب کو مات دے دیتی تھی لیکن اس کا اصرار ہوتا تھا کہ وہ اپنے ہی طریقے سے درخت کی چوٹی پر پہنچے گی۔

سال کے آخر میں ایک ابنارمل قسم کی سانپ نما مچھلی جو کہ تیر بھی سکتی تھی اور دوڑ بھی سکتی تھی، وہ کسی قدر کود بھی سکتی تھی اور تھوڑا بہت اڑ بھی سکتی تھی۔ یہ مچھلی پورے سکول میں اوسط کے حساب سے سب سے آگے رہی۔

چند کتے سکول سے باہر ہی رہے اور وہ مستقل سکول پر ٹیکسوں کے خلاف لڑتے رہے۔ اس کی وجہ یہ تھی کہ سکول کی انتظامیہ نے زمین کی پنجوں سے کھدائی کو سکول کے نصاب میں شامل نہیں کیا تھا۔ انہوں نے اپنے بچوں کو اپنے جیسی خصوصیات رکھنے والے بڑے جانوروں کے ہاں کام سیکھنے کے لیے ڈال دیا اور بعد میں ان کے ساتھ مل کر ایک پرائیویٹ سکول کھول لیا"۔

Force Field Analysis

ایک دوسرے پر انحصار کی صورت حال میں اتحادِ عمل منفی طاقتوں سے نپٹنے کے لیے ضروری ہوتا ہے، وہ منفی طاقتیں جو ترقی اور تبدیلی کے خلاف کام کر رہی ہوتی ہیں۔ ایک سوشیالوجسٹ کرٹ لیون (Kurt Lewin) نے ایک ماڈل تیار کیا ہے جسے وہ Force Field Analysis کہتا ہے۔ اس ماڈل میں اس نے یہ بیان کیا ہے کہ کوئی بھی موجودہ کارکردگی کا معیار دراصل ایک توازن کا نتیجہ ہوتا ہے اور یہ توازن اکسانے والی قوتوں اور رکاوٹ ڈالنے والی قوتوں کے درمیان ہوتا ہے۔ اکسانے یا حوصلہ افزائی کرنے والی قوتیں اوپر کی طرف اٹھاتی ہیں اور رکاوٹ ڈالنے والی یا بددل کرنے والی قوتیں نیچے کی طرف کھینچتی ہیں۔

اکسانے والی قوتیں عام طور پر مثبت، سمجھ میں آنے والی، شعوری اور کم خرچ ہوتی ہیں۔ اس کے برعکس رکاوٹ ڈالنے والی قوتیں عام طور پر منفی، جذباتی، غیر منطقی اور غیر شعوری ہوتی

ہیں۔ دونوں طرح کی قوتیں حقیقی ہوتی ہیں اور تبدیلی کے حوالے سے دونوں پر غور کی ضرورت ہوتی ہے۔

مثال کے طور پر خاندان میں آپ نے ایک خاص طرح کی "فضا" قائم کر رکھی ہے۔ مثبت اور منفی یا دونوں طرح کے تعلقات ایک خاص سطح پر موجود ہیں۔ احساسات کے اظہار میں آپ محفوظ محسوس کرتے ہیں یا نہیں۔ اسی طرح خاندان کے افراد کے درمیان ابلاغ میں ایک دوسرے کے احترام کا بہت خیال رکھا جاتا ہے یا بالکل نہیں۔

آپ ہوسکتا ہے اس ماحول کو تبدیل کرنا چاہیں۔ آپ ممکن ہے ایسی "فضا" قائم کرنا چاہیں کہ جو زیادہ مثبت ہو، زیادہ باہمی احترام پر مبنی، کھلی اور پراعتماد ہو۔ ایسا کرنے کے لیے آپ کے منطقی دلائل ہی وہ اکسانے والی قوتیں ہیں جو اس "فضا" کو قائم کرنے میں مددگار ہوں گے۔

لیکن محض ان قوتوں کو بڑھانا کافی نہیں ہے۔ کچھ قوتیں آپ کی کوششوں کے خلاف کام کریں گی۔ بچوں کے درمیان مقابلے کا جذبہ، آپ کے اور آپ کی بیوی کی گھر کے ماحول کے بارے میں مختلف سوچیں، خاندان میں رہ کر پکی ہو جانے والی عادتیں اور آپ کے وقت اور ہمت پر دوسری ذمہ داریاں۔

اکسانے والی قوتوں کو بڑھانے سے ہوسکتا ہے کچھ عرصہ کے لیے آپ مطلوبہ نتائج حاصل کر سکیں لیکن جب تک مخالف قوتیں موجود ہیں یہ کام آپ کے لیے مشکل ہی رہے گا۔ یہ بالکل اس طرح ہے کہ جیسے آپ کسی سپرنگ کو دبا رہے ہوں۔ آپ جتنا زور سے اسے دباتے ہیں اسی قدر زور سے واپس آتا ہے۔

اس طرح بار بار کی زور آزمائی کے بعد آپ کو احساس ہوتا ہے کہ لوگ ویسے ہی ہیں جیسے کہ وہ تھے اور یہ کہ انہیں تبدیل کرنا بہت مشکل کام ہے۔

لیکن جب آپ اتحادِ عمل کو متعارف کرواتے ہیں تو آپ عادت نمبر4 کا جذبہ، عادت نمبر 5 کی مہارت اور عادت نمبر6 کا تعلق، سب ملا کر مخالف قوتوں پر براہ راست استعمال کرتے ہیں۔ آپ ایسا ماحول پیدا کر دیتے ہیں جہاں ان قوتوں کے بارے میں کھل کر بات کر سکتے ہیں۔ آپ ان قوتوں کی چولیں ڈھیلی کرتی ہیں، انہیں پگھلاتے ہیں اور ایک نئی طرح کی سمجھ پیدا کر لیتے ہیں جو کہ ان مخالف قوتوں کو موافق قوتوں میں تبدیل کر دیتا ہے۔ آپ مسائل کے حل کے لیے لوگوں کو اس میں شامل کر لیتے ہیں اور اس طرح شامل کرتے ہیں کہ انہیں یہ مسئلہ اپنا لگنے لگتا ہے اور سب مل کر اس کو حل کرنے میں لگ جاتے ہیں۔

نتیجہ کے طور پر نئے اور ایسے اہداف تخلیق پاتے ہیں کہ جو سب کے مشترکہ ہوتے ہیں اور یہ سب اتنا مثبت انداز میں ہوتا ہے کہ کسی نے سوچا بھی نہیں ہوتا۔ یہ سب اوپر کو اٹھانے والی مثبت قوت میں تبدیل ہو جاتا ہے۔ اس تحریک میں جو جوش و جذبہ پایا جاتا ہے وہ ایک نیا کلچر تخلیق کر دیتا ہے۔ اس میں شامل لوگ ایک دوسرے کے لیے انسانیت سے لبریز ہوتے ہیں اور نئے تخلیقی متبادلات اور مواقعوں کے بموجب تازہ سوچ انہیں ایک نئی قسم کی طاقت سے آشنا کرتی ہے۔

میں کئی مرتبہ ایسے لوگوں کے درمیان مذاکرات میں شامل ہوا ہوں جو ایک دوسرے سے ناراض ہوتے ہیں اور اپنی اپنی پوزیشن کے دفاع کے لیے انہوں نے وکیل کیے ہوتے ہیں اور ایسا کرنے سے ان کے درمیان ابلاغ کی صورت اور بھی خراب ہو جاتی ہے کیونکہ قانونی موشگافیوں کے باب کھل جاتے ہیں۔ ان کے درمیان باہمی اعتماد کا لیول اس قدر نچلے درجے پر ہوتا ہے کہ ان کے پاس کوئی حل ہی نہیں ہوتا سوائے اس کے کہ وہ مسئلے کو عدالت میں لے جائیں۔

ایسے موقع پر میں کہا کرتا ہوں "کیا آپ جیت / جیت پر مبنی حل میں دلچسپی رکھتے ہیں۔ ایسا حل کہ جس کے بارے میں دونوں پارٹیاں اچھا محسوس کریں۔"

مجھے اکثر جواب تو ہاں ہی میں ملتا ہے لیکن لوگوں کو یقین نہیں ہوتا کہ ایسا ممکن ہو سکتا ہے۔

اگر میں دوسری پارٹی کو رضامند کر لوں تو کیا آپ اس بات پر متفق ہوں گے کہ آپ اس کے ساتھ صحیح معنوں میں ابلاغ شروع کر سکیں۔

اب بھی جواب "ہاں" ہی میں ہوتا ہے۔

اور تقریباً ہر کیس میں نتائج حیران کن ہوتے ہیں۔ ایسے مسائل جن پر مہینوں قانونی اور نفسیاتی ریسلنگ ہو رہی ہوتی ہے وہ چند گھنٹوں یا دنوں میں خوش اسلوبی سے حل ہو جاتے ہیں اور زیادہ تر یہ حل عدالتی سمجھوتوں کی طرح نہیں ہوتے بلکہ یہ اتحادِ عمل پر مبنی ہوتے ہیں اور زیادہ تر کیسوں میں تعلقات قائم رہتے ہیں گو کہ شروع میں یہی لگ رہا ہوتا ہے کہ اعتماد کی سطح اتنی کم ہے، تعلقات میں رخنے اتنے بڑے ہیں کہ شاید ان کو درست کیا ہی نہیں جا سکتا۔

ایک مرتبہ ہمارے ایک ترقیاتی پروگرام میں ہمارے ایک افسر نے بتایا کہ ایک کارخانے دار کو اس کا ایک پرانا صنعتی گاہک عدالت میں لے جا رہا ہے اور اس کی وجہ کارخانے دار کی بری کارکردگی ہے۔ دونوں پارٹیاں اپنی پوزیشن کو بالکل ٹھیک سمجھتی تھیں لیکن ایک دوسرے کو

انتہائی غیر اخلاقی اور بد اعتماد سمجھتی تھیں۔

انہوں نے جیسے ہی عادت نمبر 5 آزمائی دو چیزیں بالکل واضح ہو گئیں۔ پہلی یہ کہ ان میں شروع میں ابلاغ کا مسئلہ رہا تھا جس کی وجہ سے ان میں غلط فہمیاں پیدا ہو گئیں جو کہ بعد میں ایک دوسرے پر الزام تراشی پر منتج ہوئیں۔ دوسرے یہ کہ دونوں شروع میں نیت کے ٹھیک تھے اور دونوں کو عدالت کا خرچہ اور دشواری قبول نہیں تھی لیکن انہیں اس کے علاوہ کوئی حل نہیں نظر آیا۔

جب یہ دونوں چیزیں واضح ہو گئیں تو پھر عادت نمبر 4، 5 اور 6 نے اپنا کام شروع کر دیا اور مسئلہ حل ہو گیا اور تعلقات پرانے اعتماد کی سطح پر دوبارہ شروع ہو گئے بلکہ اس سے بھی اعلیٰ سطح پر قائم ہو گئے۔

ایک اور موقع پر مجھے صبح صبح ایک ٹھیکے دار کا فون آیا اور وہ مدد حاصل کرنے کے لیے بڑا بے تاب تھا۔ اس نے بینک سے قرضہ لے رکھا تھا جو کہ بینک اب کینسل کرنا چاہ رہا تھا اس لیے کہ نہ تو اس نے وعدے کے مطابق اصل زر واپس کیا تھا اور نہ ہی اس پر سود کی ادائیگی کا کوئی بندوبست کیا تھا اور اب وہ بینک پر مقدمہ کرنا چاہتا تھا کہ وہ یہ کینسل نہ کرے۔ جس کام کے لیے اس نے قرضہ لے رکھا تھا اس کے لیے بھی اسے مزید رقم کی ضرورت تھی تاکہ اسے مکمل کر سکے اور پھر وصول شدہ رقم سے وہ بینک کا قرضہ اتار سکے لیکن اب بینک نے اسے مزید رقم دینے سے انکار کر دیا تھا۔ اس وقت تک کہ جب تک وہ طے شدہ شیڈول کے مطابق رقم کی قسطیں واپس جمع نہ کروائے۔ یہ مرغی اور انڈے والا قصہ تھا کہ مرغی پہلے پیدا ہوئی تھی یا انڈا۔

اس تمام جھگڑے کے دوران پراجیکٹ متاثر ہو رہا تھا اور جہاں اس نے تعمیر شروع کروائی وہ جگہ ویران پڑی تھی اور جس پارٹی کے لیے وہ تعمیر کا کام کر رہا تھا وہ ٹھیکہ دار کے پیچھے لٹھ لے کر پڑے ہوئے تھے اس لیے کہ انہیں اپنی زمین کی ویلیو گرتی نظر آ رہی تھی۔ شہر کی انتظامیہ بھی اس پراجیکٹ میں تاخیر پر پریشان تھی اس لیے کہ یہ پراجیکٹ شہر کے عین درمیان واقع تھا اور اس میں تاخیر ان کے لیے مسئلہ بنتا جا رہا تھا۔ عدالتی کارروائی پر بینک اور ٹھیکے دار کئی ہزار ڈالر پہلے ہی خرچ کر چکے تھے اور مقدمے کو عدالت میں آتے آتے ہی کئی مہینے لگ گئے۔

شدید پریشانی کی اس صورت حال میں ٹھیکے دار صاحب نے عادت نمبر 4، 5 اور 6 کے اصولوں کو آزمانا چاہا۔ اس نے بینک کے اپنے سے بھی بگڑے ہوئے افسران سے ایک میٹنگ

طے کی۔ میٹنگ بینک کے کانفرنس روم میں صبح آٹھ بجے شروع ہوئی۔ کھنچاؤ اور بداعتمادی میٹنگ کے شروع ہی سے واضح تھی۔ بینک کے وکیل نے بینک کے افسران کو کچھ نہ کہنے کا سمجھا رکھا تھا۔ وہ صرف وہاں سننے کے لیے بیٹھے تھے اور وہ بولنے کے لیے۔ وہ کچھ ایسا نہیں چاہتا تھا کہ جس کی وجہ سے بینک کی عدالت میں پوزیشن پر کوئی اثر پڑے۔

پہلے ڈیڑھ گھنٹے کے دوران میں نے عادات نمبر4، 5 اور 6 پڑھائیں۔ ساڑھے نو بجے کے قریب میں تختہ سیاہ کے پاس گیا اور میں نے بینک کے نقطۂ نظر کو اس پر لکھا۔ شروع میں تو بینک کے افسران کچھ بھی نہیں بولے لیکن ہم نے جیسے جیسے جیت / جیت پر بات کی اور پہلے دوسرے کو سمجھنے کی بات کی اسی قدر وہ کھلے اور اپنے نقطۂ نظر کی وضاحت کرنے لگے۔

جب انہیں یہ احساس ہوگیا کہ انہیں سمجھا جا رہا ہے تو پورا ماحول ہی تبدیل ہوگیا اور مسئلے کے پرامن حل کے امکان کے بارے میں ایک جوش و جذبہ نظر آنے لگا۔ وکیل صاحب کے اعتراضات پر بینک افسران مزید کھل کر بات کرنے لگے، بلکہ ذاتی تناظر بھی اس میں شامل ہوگیا۔ "جب ہم یہاں سے باہر جائیں گے تو بینک کے صدر ہم سے پہلی بات یہ پوچھیں گے! کیا ہمیں ہماری رقم مل گئی؟ تو ہم اس بات کا کیا جواب دیں گے۔"

گیارہ بجے تک بینک افسران اپنے نقطہ نظر کے صحیح ہونے پر قائم تھے لیکن انہیں یہ بھی احساس تھا کہ انہیں سمجھا جا رہا ہے لہٰذا وہ پہلے جتنے دفاعی نہیں تھے اور ان کا انداز پہلے جتنا دفتری نہیں تھا۔ اس موقع پر وہ اب ٹھیکے دار کا کھلے دل سے نقطہ نظر سننے کے لیے تیار ہوچکے تھے جو کہ ہم نے تختہ سیاہ کے دوسری طرف لکھ دیا۔ اس سے مزید مسئلے کے بارے میں باہمی سمجھ پیدا ہوئی اور یہ بھی مشترکہ احساس پیدا ہوا کہ شروع میں کمزور ابلاغ کی وجہ سے کتنی غلط فہمیاں پیدا ہوگئی تھیں اور کتنی غیر حقیقی توقعات پیدا ہوگئی تھیں اور یہ بھی کہ جیت / جیت کے جذبے کے ساتھ اگر ابلاغ کو جاری رکھا جاتا تو بعد میں بڑے مسائل پیدا ہونے اور بڑھنے سے روکا جا سکتا تھا۔

غلطیوں اور موجودہ مسائل کے کارن اور خاص طور پر اس احساس کی وجہ سے کہ بات مثبت انداز میں آگے بڑھ رہی تھی۔ سب لوگ بات چیت میں بھرپور طریقے سے شامل رہے۔ دوپہر تک جبکہ میٹنگ کے ختم ہونے کا وقت تھا، لوگ مثبت اور تخلیقی انداز میں اتحادِ عمل کی بات چیت میں مگن رہے اور سب لوگ اسے مزید جاری رکھنا چاہتے تھے۔

ٹھیکے دار کی طرف سے جو پہلی تجویز دی گئی وہ سب لوگوں کی طرف سے جیت / جیت کی پہلی کوشش کے طور پر لی گئی۔ اس پر اتحادِ عمل کے جذبے سے غور کیا گیا اور اسے بہتر بنایا

گیا اور پونے ایک بجے تک ٹھیکے دار اور بینک کے دو افسران نے ایک پلان بنا لیا جو کہ وہ شہر کی انتظامیہ اور جگہ کے مالکان کے سامنے پیش کرنا چاہتے تھے۔ بعد میں پیدا ہوسکنے والی پیچیدگیوں کی قانونی لڑائی کو ختم کر دیا گیا اور تعمیر کا منصوبہ اپنے خاتمے تک کامیاب طریقے سے جاری رہا۔

میں یہ نہیں کہہ رہا کہ لوگوں کو قانونی راستہ استعمال ہی نہیں کرنا چاہیے۔ بعض صورتوں میں یہ انتہائی ضروری ہوتا ہے لیکن میں عدالت کو آخری نہ کہ پہلا حل سمجھتا ہوں۔ اگر اس کو شروع ہی میں استعمال کر لیا جائے، چاہے بچاؤ کی خاطر ہی سہی، تو بعض اوقات ڈر اور قانونی زاویہ نظر بعد کی سوچ اور عمل پر منفی طور پر اثر انداز ہوتے ہیں اور صورت حال کو اتحادِ عمل کے قابل نہیں رہنے دیتے۔

تمام قدرت کا نظام اتحادِ عمل پر مبنی ہے

ماحولیات کا لفظ بنیادی طور پر قدرت میں اتحادِ عمل کو بیان کرتا ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ قدرت کے نظام میں ہر چیز کا تعلق ہر دوسری چیز سے ہے۔ تخلیقی قوتیں تعلقات میں ہی پھلتی پھولتی ہیں، بالکل اسی طرح کہ جیسے سات عادات کی اصل طاقت آپس میں ایک دوسرے کے ساتھ تعلق میں ہے نہ کہ انفرادی طور پر یہ عادات اپنے اندر اتنی طاقت رکھتی ہیں۔

خاندان یا اداروں میں بھی اتحادِ عمل پر مبنی کلچر دراصل مختلف حصوں کے آپس میں تعلق کی وجہ ہی سے وجود میں آتا ہے۔ جس قدر شمولیت اصلی ہوگی، جس قدر مسائل کے تجزیئے اور حل کے لیے نیک نیتی اور استحکام کے ساتھ کام کیا جائے گا اسی قدر ہر کسی کے تخلیقی جوہر سامنے آئیں گے اور اسی قدر لوگوں کی اس قسم کے تخلیقی کام کے ساتھ وابستگی پیدا ہوگی۔ میرا یہ یقین ہے کہ یہی وہ چیز ہے جو جاپانی اپنے کاروبار میں استعمال کرتے ہیں اور اسی کے کارن انہوں نے دنیا میں مارکیٹ کو اپنے حق میں تبدیل کر رکھا ہے۔

اتحادِ عمل ہمیشہ کام کرتا ہے: یہ ایک درست اصول ہے۔ یہ پچھلی تمام عادات کا حاصل بھی ہے اور ان کا تاج بھی۔ یہ ایک دوسرے پر انحصار کی حقیقت کی اثریت ہے۔ یہ ٹیم ورک ہے، ٹیم کی تعمیر ہے، اتحاد کی تعمیر ہے اور دوسرے لوگوں کی تخلیق کی نشوونما کا نام ہے۔

گو کہ ایک دوسرے پر انحصار کی صورت حال میں آپ دوسروں کے زاویہ نظر پر تو کنٹرول نہیں کر سکتے لیکن زیادہ تر اتحادِ عمل آپ کے اپنے اثر کے دائرے میں موجود ہوتا ہے۔

آپ کا اپنا اندرونی اتحادِ عمل تو سارے کا سارا آپ کے اپنے اثر کے دائرے میں ہوتا ہے۔ آپ اپنی فطرت کے دونوں رخوں کو عزت بخش سکتے ہیں۔ تجزیاتی رخ اور تخلیقی رخ۔ آپ ان کے درمیان اختلافات کی قدر کرتے ہوئے اپنے اندر تخلیق کو آسان بھی بنا سکتے ہیں اور زیادہ بھی۔

بہت برے حالات میں بھی گھرے ہوں تو تب بھی آپ اپنے اندر اتحادِ عمل کو کام میں لا سکتے ہیں۔ ضروری نہیں کہ آپ بے عزتی کو ذاتی طور پر لیں۔ آپ منفی انرجی سے صرف نظر کر سکتے ہیں— آپ دوسروں میں اچھائیوں کو ڈھونڈ سکتے ہیں اور اسے کام میں لا سکتے ہیں چاہے وہ کتنی ہی مختلف کیوں نہ ہو۔ اس سے آپ کے نقطہ نظر میں بہتری بھی پیدا ہوگی اور آپ کے تناظر میں وسعت بھی آئے گی۔

ایک دوسرے پر انحصار کی صورت حال میں آپ حوصلے کے ساتھ اور کھل کر اپنے خیالات، محسوسات اور تجربات یوں سامنے رکھ سکتے ہیں کہ یہ دوسروں کے لیے بھی باعث تحریک بنے کہ وہ بھی کھل کر اپنی بات کر سکیں۔

آپ دوسروں کے ساتھ اپنے اختلافات کی قدر کر سکتے ہیں۔ جب کوئی دوسرا آپ سے اختلاف کرے تو آپ اسے کہہ سکتے ہیں "بہت اچھے، تو آپ اسے مختلف انداز سے دیکھتے ہیں۔" ضروری نہیں کہ آپ ان سے متفق ہو جائیں لیکن آپ ان کے مختلف انداز کو مان سکتے ہیں اور آپ ان کو سمجھنے کی پر خلوص کوشش کر سکتے ہیں۔

جب آپ صرف دو متبادلات دیکھ رہے ہوں اپنا اور دوسرے کا "غلط" نقطہ نظر... تو پھر آپ اتحادِ عمل پر مبنی تیسرا متبادل بھی دیکھ سکتے ہیں۔ عموماً تیسرا متبادل ہمیشہ موجود ہوتا ہے اور اگر آپ جیت / جیت کے فلسفے کے ساتھ کام کریں اور صحیح معنوں میں دوسروں کو سمجھنے کی کوشش کریں تو عام طور پر آپ کو حل مل جاتا ہے۔ ایسا حل جو سب کے لیے فائدہ مند ہوگا۔

عملی مشورے

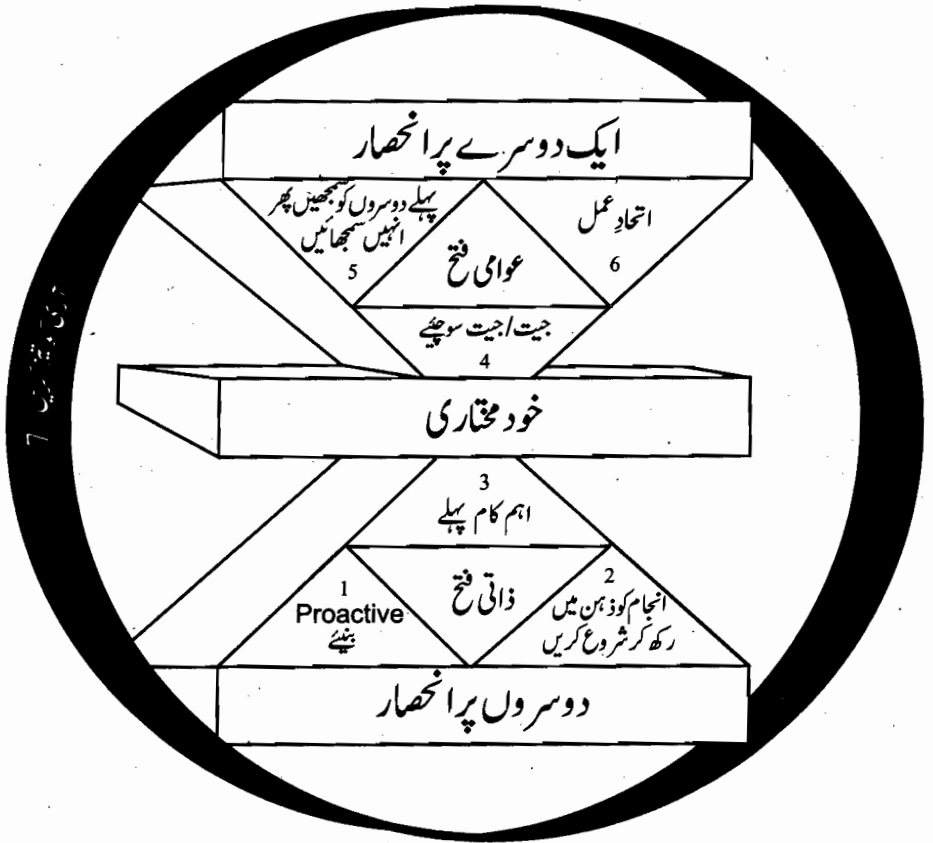
1. کسی ایسے شخص کے بارے میں سوچیں جو کہ آپ کے برعکس عام طور پر مختلف انداز میں چیزوں کو دیکھتا ہو۔ ایسے ممکنات کے بارے میں غور کریں کہ جن کے ذریعے آپ ان اختلافات کو پھلانگ سکیں اور تیسرے قسم کے متبادلات حاصل کر سکیں۔ شاید یہ ممکن ہو کہ آپ اپنے موجود مسئلے یا پراجیکٹ کے بارے میں اس کی رائے حاصل کریں اور اس کی رائے کے فرق کی قدر کریں۔

2 ایسے لوگوں کی ایک لسٹ بنائیں کہ جو آپ کو ذہنی طور پر تنگ کرتے ہوں۔ یہ لوگ جو مختلف آراء رکھتے ہیں کیا آپ ان کے ساتھ اتحادِ عمل میں شامل ہوسکتے ہیں گو کہ یہ تبھی ممکن ہوسکتا ہے کہ اگر پہلے خود آپ کے اندر کافی احساسِ تحفظ موجود ہو اور آپ اختلافات کی قدر کرنا جانتے ہوں؟

3 کسی ایسی صورتِ حال کی نشاندہی کریں کہ جس میں آپ زیادہ ٹیم ورک اور اتحادِ عمل چاہتے ہیں۔ اتحادِ عمل کو حاصل کرنے اور اسے برقرار رکھنے کے لیے کیسے حالات درکار ہوں گے؟ اور آپ ان حالات کو پیدا کرنے کے لیے کیا کرسکتے ہیں۔

4 اگلی مرتبہ جب آپ کا کسی کے ساتھ اختلاف پیدا ہو اور صورت تنازع کی شکل اختیار کر لے تو اگلے بندے کی پوزیشن کے زیرِ سطح خیالات کو سمجھنے کی کوشش کریں اور پھر ان خیالات سے ایک تخلیقی اور باہمی طور پر فائدہ مند انداز سے مخاطب ہوں۔

چوتھا حصہ

تجدید

عادت 7

آری کو تیز کریں

اپنی تجدید کے متوازن اصول

Sometimes when I consider what tremendous
consequences come from little things ......
I am tempted to think ......
there are no little things.

Bruce Barton

تصور کریں کہ جنگل میں آپ کسی شخص کو دیکھتے ہیں کہ جو بڑی تندہی سے ایک درخت کا تنا کاٹنے میں مصروف ہے۔

"کیا کر رہے ہو بھئی؟" آپ پوچھتے ہیں۔

"تم دیکھ نہیں سکتے؟" ایک بے صبری آواز میں جواب آتا ہے "میں اس درخت کے تنے کو کاٹ رہا ہوں"۔

"تم بہت تھکے ہوئے لگتے ہو!" آپ کہتے ہو "کتنی دیر سے یہ کام کر رہے ہو؟"

"پانچ گھنٹے ہو گئے ہیں" وہ جواباً کہتا ہے اور میرا حشر ہو چکا ہے! یہ بہت سخت کام ہے"۔

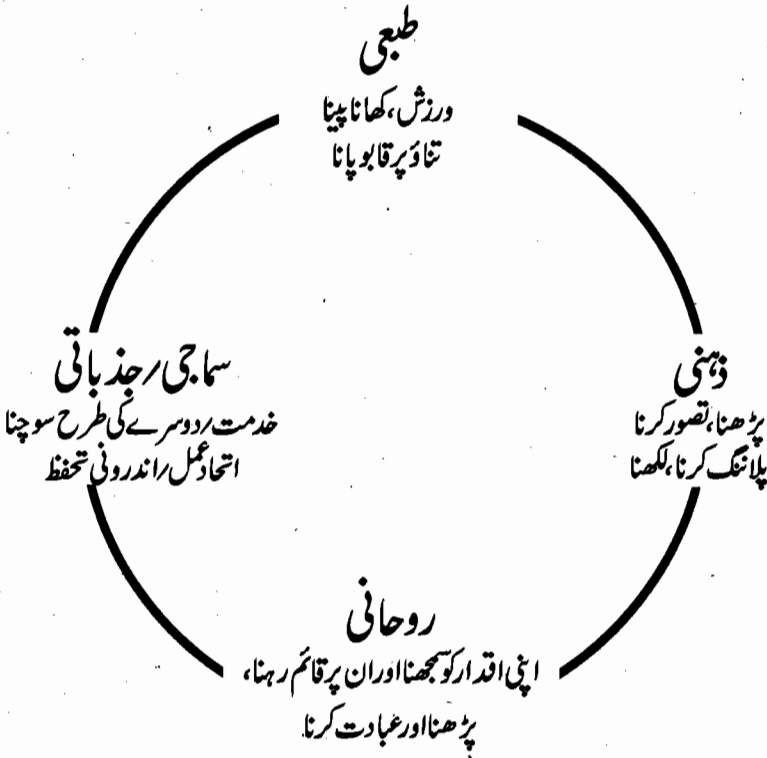
"اچھا، تم چند منٹ کے لیے رک کیوں نہیں جاتے اور اپنی آری کو تیز کیوں نہیں کر لیتے؟" آپ پوچھتے ہیں۔

"مجھے یقین ہے کہ یہ بہت تیزی سے کاٹے گی"۔

"میرے پاس آری کو تیز کرنے کا وقت نہیں ہے" آدمی تیزی سے جواب دیتا ہے "میں درخت کاٹنے میں بہت زیادہ مصروف ہوں"۔

عادت نمبر 7 آری کو تیز کرنے کے لیے وقت نکالنا ہے۔ یہ تمام سات عادات کے زاویہ نظر کا احاطہ کرتی ہے۔ اس لیے کہ اس کی وجہ سے باقی عادات ممکن ہو پاتی ہیں۔

تجدید کے چار پہلو

عادت نمبر سات ذاتی PC ہے۔ یہ اپنے سب سے بڑے اثاثے کی حفاظت اور بڑھوتی کی عادت ہے اور یہ سب سے بڑا اثاثہ آپ خود ہیں۔ یہ اپنی فطرت کے چاروں پہلوؤں کی تجدید کا نام ہے۔ طبعی، روحانی، ذہنی اور سماجی / جذباتی۔

گو کہ مختلف الفاظ استعمال کیے جاتے ہیں لیکن زندگی کے بارے میں زیادہ تر فلسفے ظاہری طور پر یا ڈھکے چھپے انداز میں ان ہی چار سمتوں سے متعلق ہی ہوتے ہیں۔ فلاسفر ہرب شیفرڈ (Herb Sephered) ایک صحت مند متوازن زندگی کو ان چار اقدار کے حوالے ہی سے بیان کرتا ہے۔ تناظر (روحانی)، خود مختاری (ذہنی)، تعلق داری (سماجی) اور چستی (طبعی)۔ اسی طرح

جارج شی کان (George Shee Kan) بھی جو دوڑنے کا بادشاہ ہے، وہ بھی چار عناصر کی بات کرتا ہے۔ اچھا جانور ہونا (طبعی)، اچھا کاریگر ہونا (ذہنی)، اچھا دوست ہونا (سماجی) اور صوفی ہونا (روحانی)۔ فعال اداروں اور تحریک کی تھیوری بھی چار پہلوؤں کا احاطہ کرتی ہے۔ معاشی (طبعی)، لوگوں کے ساتھ کیسا سلوک کیا جاتا ہے (سماجی)، لوگوں کی ڈویلپمنٹ کیسے کی جاتی ہے اور انہیں استعمال کیسے کیا جاتا ہے (ذہنی)، اور خدمت کا ارادہ آپ کو اندرونی طور پر کس قدر مطمئن کر پاتا ہے (روحانی)۔

"آری کو تیز کرنے" کا مطلب بنیادی طور پر یہ ہے کہ ان چاروں حوالوں سے تحریک پیدا کرنا۔ اس کا مطلب ہے کہ اپنی فطرت کے ان چاروں پہلوؤں کو باقاعدگی، عقل مندی اور متوازن طریقے سے استعمال کرنا۔

یہ کرنے کے لیے ہمیں Proactive ہونا ضروری ہے۔ آری تیز کرنے کے لیے وقت نکالنا یقیناً دوسرے چوتھائی سے متعلق کارروائی ہے اور دوسرے چوتھائی کو ہمارا عمل درکار ہوتا ہے۔ پہلا چوتھائی اپنی عجلت کی وجہ سے ہمارے اوپر عمل پذیر ہوتا ہے اور ہمیں مستقل ایک دباؤ میں رکھتا ہے۔ ذاتی P / C پر کام کرتے رہنا چاہیے، اس پر دباؤ ڈالتے رہنا چاہیے جب تک کہ یہ ہماری فطرت کا حصہ نہ بن جائے اور جب تک کہ یہ ایک صحت مند نشے کی صورت اختیار نہ کرلے۔ چونکہ یہ ہمارے اثر کے دائرے کے درمیان میں واقع ہے، کوئی اور ہمارے لیے یہ نہیں کرسکتا۔ اپنے لیے یہ کام ہمیں خود ہی کرنا پڑے گا۔

زندگی میں اگر واقعی ہم کوئی اپنے لیے اہم اور طاقتور کام کرسکتے ہیں تو وہ یہی ہے کہ ہم اپنے اوپر کام کریں کیونکہ ہم خود ہی وہ ہتھیار ہیں کہ جس کے ذریعے ہم زندگی سے نپٹتے ہیں اور اس میں اپنا حصہ ڈالتے ہیں۔ ہم اپنی کارکردگی کے خود ذمہ دار ہیں اور اپنی کارکردگی میں پراثر ہونے کے لیے ضروری ہے کہ ہم چاروں حوالوں سے اپنی آری کو تیز کرنے کے لیے وقت نکالنے کی اہمیت کو سمجھیں۔

طبعی پہلو

طبعی پہلو کا مطلب یہ ہے کہ ہم اپنے جسم کی پراثر طریقے سے فکر اور حفاظت کریں۔ صحیح کھانا کھانے، مناسب آرام اور استراحت اور باقاعدگی کے ساتھ جسمانی ورزش۔ یہ سب اس میں شامل ہے۔

ورزش دوسرے چوتھائی کا کام ہے۔ جس کے فوائد تو بے انتہا ہیں لیکن ہم اس میں

باقاعدگی اس لیے پیدا نہیں کرتے کہ اس میں کوئی جلدی نہیں ہوتی اور چونکہ ہم اسے نہیں کرتے لہٰذا جلد یا بدیر ہم اپنے آپ کو پہلے چوتھائی میں پاتے ہیں۔ ہمیں صحت کے مسائل پیدا ہو چکے ہوتے ہیں اور اپنی لاپرواہی کے نتائج سے نپٹ رہے ہوتے ہیں۔

ہم میں سے زیادہ تر لوگ یہ سمجھتے ہیں کہ ہمارے پاس ورزش کے لیے وقت نہیں ہوتا۔ کیسا فضول زاویہ نظر ہے۔ دراصل ہمارے پاس ورزش نہ کرنے کا وقت نہیں ہوتا۔ جب ہم ورزش کے لیے وقت کی بات کرتے ہیں تو دراصل ہم ہفتے میں چار سے چھ گھنٹے کی بات کر رہے ہوتے ہیں۔ یا یوں کہہ لیں کہ دن میں کم از کم آدھ گھنٹہ ہر دوسرے دن کے بعد۔ اس طرح دیکھیں تو یہ معمولی سا وقت ہے جبکہ اس وقت کے فوائد ہمارے باقی ہفتے کے 165-162 گھنٹوں کے لیے بے شمار ہیں۔

اور آپ کو یہ کرنے کے لیے کسی خاص چیز کی بھی ضرورت نہیں ہوتی۔ اگر آپ جم میں جانا چاہتے ہیں یا ٹینس یا کوئی اور کھیل کھیلنا چاہتے ہیں تو یہ تو اور بھی اچھا ہے۔ لیکن یہ جسمانی آری کو تیز کرنے کے لیے ضروری نہیں۔

ورزش کا ایک اچھا پروگرام وہ ہوتا ہے کہ جو آپ اپنے گھر میں کر سکیں اور جو آپ کو جسمانی طور پر تین طرح سے فائدہ پہنچائے: برداشت، لچک اور مضبوطی۔

"برداشت" سانس چڑھانے والی ورزش سے پیدا ہوتی ہے جس میں کہ آپ کا دوران خون تیز ہو اور آپ کا دل آپ کے جسم میں زیادہ تیزی سے خون پمپ کرے۔

گو کہ دل ایک پٹھا ہے لیکن اس کی براہ راست ورزش نہیں کی جا سکتی۔ اس کی ورزش بلاواسطہ دوسرے بڑے پٹھوں کے ذریعے ہی کی جا سکتی ہے اور ان میں سب سے اہم ٹانگوں کے پٹھے ہیں۔ اسی لیے تیز چلنے، دوڑنے، سائیکل چلانے، تیرنے، سکیٹنگ، جاگنگ جیسی ورزشیں بہت فائدہ مند ہوتی ہیں۔

آپ صرف معمولی فٹ سمجھے جائیں گے اگر آپ اپنے دل کی دھڑکن کم از کم 100 فی منٹ کر لیں اور اسی سطح پر تین منٹ تک رکھیں۔

یوں تو آپ کے لیے یہ ممکن ہونا چاہیے کہ آپ اپنے دل کی انتہائی سپیڈ سے ساٹھ فیصد سپیڈ بڑھا سکیں۔ یہ وہ انتہائی درجے کی دھڑکن ہوگی کہ جس پر آپ کا دل دھڑک سکتا ہے اور آپ کے جسم میں خون کو پمپ کر سکتا ہے۔ اپنے دل کی انتہائی سپیڈ معلوم کرنے کا فارمولا یہ ہے کہ 220 میں سے اپنی عمر کے سال منفی کر دیں۔ لہٰذا اگر آپ 40 سال کے ہیں تو آپ کا ہدف 108 کی سپیڈ ہونی چاہیے۔ $(220 - 40 = 180 \times .6 = 108)$ "ٹریننگ کا اثر" عام

طور پر آپ کے ذاتی ریٹ کا 72 سے 82 فیصد کے درمیان لیا جاتا ہے۔

"لچک" کھنچاؤ کے ذریعے پیدا ہوتی ہے۔ زیادہ ماہرین کہتے ہیں کہ سانس چڑھانے والی ورزشوں سے پہلے Warm up ہونا چاہیے اور یہ ورزشیں ختم کرنے کے بعد خود کو ٹھنڈا کرنا چاہیے۔ "وارم اپ" کرنے سے پٹھوں میں لچک پیدا ہو جاتی ہے اور وہ ذرا گرمائے جاتے ہیں اور ورزش کے لیے تیار ہو جاتے ہیں اور "ٹھنڈا" کرنے کا مطلب یہ ہے کہ ورزش کے ذریعے جو تھکن پٹھوں میں اکٹھی ہو جاتی ہے اس کو ذرا آرام مل جاتا ہے اور آپ کو تھکن محسوس نہیں ہوتی۔

"مضبوطی" پٹھوں کی ایسی ورزشیں کرنے سے پیدا ہوتی ہے جس میں پٹھوں کو زور لگانا پڑے۔ مثلاً بیٹھکیں لگانا، ڈنڈ پیلنا اور وزن اٹھانا۔ آپ پٹھوں کی مضبوطی کے لیے کتنی ورزش کرتے ہیں، اس کا انحصار آپ کی اپنی صورتِ حال پر ہے۔ اگر آپ جسمانی مشقت کا کام کرتے ہیں یا آپ کھلاڑی ہیں تو پھر پٹھوں کی مضبوطی آپ کی مہارت میں اضافہ کرے گی۔ لیکن اگر آپ کا بنیادی کام بیٹھ کر کرنے کا ہے اور اپنی کامیابیوں کے لیے آپ کو زیادہ پٹھوں کی مضبوطی کی ضرورت نہیں تو معمولی ورزش جو کہ آپ کو چاق و چوبند رکھ سکے، آپ کے لیے کافی ہونی چاہیے۔

میں ایک مرتبہ جم میں اپنے ایک دوست کے ساتھ تھا۔ میرے اس دوست نے ورزش کی فزیالوجی میں Ph.D کر رکھی ہے۔ وہ ورزش میں اپنے پٹھوں کی مضبوطی پر توجہ دے رہا تھا۔ اس نے مجھے کہا کہ ویٹ اٹھانے کی ورزش کے دوران جب وہ ورزش ختم کر چکے تو میں اس کے ویٹ تھام لوں۔ "لیکن اس وقت تک نہ تھامنا جب تک میں تمہیں بتاتا نہیں!" اس نے سختی سے کہا۔

لہٰذا میں اسے دیکھتا رہا اور انتظار کرتا رہا کہ کب وہ مجھے وزن تھامنے کے لیے کہتا ہے۔ وہ ورزش کرتا رہا۔ کبھی اوپر کبھی نیچے، اوپر نیچے۔ اوپر نیچے۔ آہستہ آہستہ اس کے لیے یہ کرنا مشکل ہوتا ہو گیا لیکن وہ کرتا رہا۔ جب وہ ویٹ اوپر اٹھانے کی کوشش شروع کرتا تو مجھے لگتا اس مرتبہ یہ نہیں اٹھا سکے گا لیکن وہ اٹھا ہی لیتا۔ پھر وہ آہستہ آہستہ اسے نیچے آنے دیتا اور پھر دوبارہ اٹھانے لگتا۔ اور اسی طرح یہ سلسلہ جاری رہا۔

بالآخر جب میں نے اس کے چہرے کی طرف دیکھا تو وہ کوشش سے کھنچا ہوا تھا، اس کی جلد میں سے خون کی شریانیں اچھلتی نظر آ رہی تھیں۔ میں نے سوچا "اب اس کے ہاتھ سے ویٹ چھوٹ جائیں گے اور اس کے سینے پر گر جائیں گے"۔ مجھے خیال آیا کہ شاید اب مجھے

ویٹ تھام لینے چاہئیں۔ ممکن ہے اس کا کنٹرول ختم ہو جائے، ممکن ہے کہ اسے پتا ہی نہ ہو کہ یہ کیا کر رہا ہے" لیکن وہ پھر صحیح سلامت ویٹ نیچے اتار لیتا اور پھر دوبارہ اٹھانا شروع کر دیتا۔ مجھے یقین نہیں آ رہا تھا۔

بالاخر جب اس نے مجھے ویٹ پکڑنے کے لیے کہا تو میں نے پوچھا "تم نے اتنی زیادہ دیر انتظار کیوں کیا؟"

ورزش کا تقریباً تمام فائدہ اس کے بالکل آخر میں ہوتا ہے، سٹیفن" اس نے جواب میں کہا "میں اپنی قوت کو تعمیر کر رہا ہوں اور یہ اس وقت تک نہیں ہوتا جب تک کہ پٹھوں کے ریشے پھٹنا شروع نہ ہو جائیں اور اعصاب درد محسوس کرنا شروع نہ کر دیں۔ قدرت خود ہی اس کا مداوا کر دیتی ہے اور 48 گھنٹے کے اندر ریشے مضبوط ہو جاتے ہیں"۔

اس کی بات سمجھ میں آتی تھی۔ یہی اصول جذبات کے پٹھوں پر لاگو ہوتا ہے۔ مثلاً صبر اسی طرح پیدا ہوتا ہے جب آپ اپنی حد سے زیادہ صبر سے کام لیتے ہیں تو پھر جذبات کے ریشے ٹوٹ جاتے ہیں اور پھر قدرت اس کا مداوا یوں کرتی ہے کہ اگلی مرتبہ آپ کے ریشے پہلے سے زیادہ مضبوط ہو جاتے ہیں۔

اب میرا دوست اپنے پٹھوں کی مضبوطی بڑھانا چاہتا تھا اور وہ جانتا تھا کہ ایسا کیسے کیا جا سکتا ہے لیکن ہم سب کو پراثر بننے کے لیے ایسی مضبوطی کی ضرورت نہیں ہوتی۔ "درد نہیں، تو کچھ حاصل بھی نہیں"۔ کچھ طرح کے حالات میں تو لاگو ہوتا ہے لیکن یہ کسی پراثر ورزش کے پروگرام کے لیے ضروری بھی نہیں۔

طبعی پہلو پر کام کرنے کا مقصد یہ ہے کہ ہم اپنی آری کو متواتر تیز کرتے رہیں تاکہ اس طرح ہم کام کرنے، چیزوں کو اپنانے اور زندگی سے لطف اندوز ہونے کی صلاحیت متواتر اپنے اندر پیدا کر سکیں۔

اور ہمیں اپنی ورزش کا پروگرام بناتے ہوئے بہت بصیرت سے کام لینا چاہیے۔ اگر آپ ورزش نہیں کرتے رہے تو اس بات کا امکان ہوتا ہے کہ آپ اپنی صلاحیت سے زیادہ ورزش کر بیٹھیں اور یہ خوامخواہ آپ کی چوٹ کا باعث بن سکتی ہے۔ اس حد تک کہ آپ کو بعض حالتوں میں تو مستقل نقصان پہنچا سکتی ہے۔ سب سے اچھا طریقہ یہ ہے کہ آہستہ آہستہ شروع کریں۔ آپ کا ورزش کا پروگرام نئی تحقیق کے نتائج کے مطابق ہونی چاہیے۔ آپ کے ڈاکٹر کا اس میں مشورہ شامل ہونا اچھا ہے اور سب سے بڑھ کر یہ کہ اپنے جسم اور ضرورت کے علم کے مطابق ہونی چاہیے۔

اگر آپ ورزش نہیں کرتے رہے تو پھر شروع میں تو آپ کا جسم احتجاج کرے گا۔ یہ پہاڑ کی ڈھلان سے نیچے اترنے کی سہولت کا احتجاج ہو گا۔ آپ کو شروع میں اچھا نہیں لگے گا۔ شاید یہ آپ کو باقاعدہ برا لگے لیکن ہر حال میں اسے جاری رکھیں۔ چاہے آپ کی جوگنگ کے وقت بارش ہو رہی ہو، آپ جاگنگ کے لیے ضرور جائیں۔ "اچھا بارش ہو رہی ہے! چلو اچھا ہے میں اپنے جسم کے ساتھ ساتھ اپنی قوت ارادی بھی بڑھاؤں گا!"

آپ فوری حل کے فارمولے پر کام نہیں کر رہے بلکہ آپ دوسرے چوتھائی پر کام کر رہے ہیں جو کہ کچھ مدت کے بعد نتائج سامنے لائے گا۔ کسی ایسے شخص سے بات کر کے دیکھیں کہ جو متواتر ورزش کرتا ہو۔ آہستہ آہستہ آپ کی نارمل نبض کی رفتار کم ہونا شروع ہو جائے گی اور یہ براہ راست نتیجہ ہوتا ہے آپ کے دل اور پھیپھڑوں کے فعال اور مستعد ہونے کا۔ آپ جیسے جیسے اپنے جسم سے زیادہ سخت کام لینا چاہیں گے اتنا ہی عام کام کرنا آپ کو آسان بھی لگے گا اور خوشگوار بھی۔ سہ پہر کے وقت آپ اپنے آپ کو زیادہ توانا محسوس کریں گے اور پہلے جو آپ تھکن محسوس کیا کرتے تھے، اس کی جگہ اب نئی توانائی لے لے گی جس کے کارن آپ کو ہر کام میں ایک نیا لطف محسوس ہو گا۔

ورزش کرنے کی وجہ سے آپ کو شاید جو سب سے بڑا فائدہ ہو گا وہ یہ ہو گا کہ عادت نمبر 1 کے Proactivity کے پٹھوں کی بھی نشوونما ہو گی اور وہ مضبوط ہوں گے۔ ان تمام قوتوں پر ردعمل کے اظہار کی بجائے کہ جو آپ کو ورزش سے روکے گی۔ اگر آپ اپنی طبعی خوشحالی کے لیے اپنی اس خواہش پر عمل درآمد کریں گے تو اس سے آپ کا اپنے بارے میں زاویہ نظر، اپنے اوپر اعتماد اور اپنے تشخص پر بہت مثبت اثر پڑے گا۔

روحانی پہلو

روحانی پہلو کی تجدید آپ کو اپنی زندگی میں لیڈر شپ مہیا کرتی ہے۔ عادت نمبر 2 سے اس کا گہرا رشتہ ہے۔ روحانی پہلو آپ کا اندر ہے، آپ کا مرکز ہے۔ آپ کی اپنی اقدار کے ساتھ وابستگی کی پختگی ہے۔ یہ آپ کی زندگی کا ایک پرائیویٹ اور انتہائی اہم حصہ ہے۔ یہ ان تمام ذرائع سے منسلک ہوتا ہے کہ جو آپ کو متاثر کرتے ہیں اور اوپر اٹھاتے ہیں اور یہ آپ کو وقت کی قید سے آزاد اور انسانیت کی سچائیوں سے ہم آہنگ کرتا ہے۔ اور مختلف لوگ انتہائی مختلف طریقے سے یہ کرتے ہیں۔

میں روزانہ کی عبادات میں اپنی تجدید پاتا ہوں۔ کیونکہ یہ میری اقدار کی نمائندگی کرتی

ہے۔ میں مقدس کتاب پڑھتا ہوں اور عبادت کرتا ہوں اور اپنی تجدید محسوس کرتا ہوں۔ اپنے آپ کو طاقتور اور خدمت کے جذبے سے سرشار پاتا ہوں اور یہ کہ مجھے اپنے لیے ایک مرکز کا احساس حاصل ہوتا ہے۔

اعلیٰ ادب اور موسیقی میں کھو جانا بھی بعض لوگوں کے لیے ایسی ہی روحانی تجدید کا باعث بنتا ہے۔ کچھ لوگوں کے لیے یہ کیفیت فطرت سے ہم کلامی میں چھپی ہوتی ہے۔ فطرت ایسے لوگوں کو اپنے انداز میں خوب نوازتی ہے کہ جو خود کو اس میں ڈبو دیتے ہیں۔ جب آپ شہر کے شور اور ہنگاموں کو چھوڑ کر اپنے آپ کو فطرت کی ہم آہنگی اور ردھم کے سپرد کر دیتے ہیں تو آپ تجدید شدہ واپس لوٹتے ہیں۔ کچھ عرصے کے لیے تو آپ کو ڈسٹرب نہیں کیا جا سکتا اور بڑے سکون میں رہتے ہیں۔ لیکن پھر آہستہ آہستہ شہر کی ہنگامہ آرائی اور شور شرابا آپ کے اندرونی سکون پر حملہ آور ہونے لگتے ہیں۔

آرتھر گورڈن (Arthor Gordon) اپنی روحانی تجدید کی بڑی ذاتی کہانی بیان کرتا ہے۔ اس کہانی کا عنوان ہے: "The Turn Of The Tide" یہ اس کی زندگی کے اس وقت سے شروع ہوتی ہے جن دنوں اس نے محسوس کرنا شروع کیا کہ زندگی میں ہر چیز جامد اور بے مزہ ہو چکی ہے۔ زندگی میں اس کا جوش و جذبہ ماند پڑ گیا ہے اور بحیثیت لکھاری کے اسے اپنی تخلیقات فضول نظر آنے لگیں اور یہ صورت حال دن بدن بدتر ہوتی جا رہی تھی۔

بالآخر اس نے ڈاکٹر سے مدد لینے کا سوچا۔ جب ڈاکٹر صاحب کو طبعی طور پر کوئی نقص نظر نہ آیا تو انہوں نے آرتھر سے کہا کہ کیا وہ اس کا مشورہ صرف ایک دن کے لیے مانے گا۔

جب آرتھر نے رضامندی کا اظہار کیا تو ڈاکٹر صاحب بولے کہ کل کا دن تم ایسی جگہ پر گزارو کہ جہاں ایک بچے کی حیثیت سے تم سب سے زیادہ خوش ہوتے تھے۔ وہ اپنا کھانا ساتھ لے جا سکتا تھا لیکن نہ تو اسے کسی سے بات کرنے کی اجازت تھی اور نہ ہی کچھ پڑھنے، لکھنے یا ریڈیو وغیرہ سننے کی۔ پھر اس نے چار نسخے لکھے اور اسے کہا کہ پہلا دن کے نو بجے کھولنا، دوسرا بارہ بجے، تیسرا تین بجے اور چوتھا چھ بجے شام۔

"کیا تم سنجیدہ ہو؟" آرتھر نے پوچھا۔

"جب تمہیں میرا فیس کا بل ملے گا تو پھر تم مجھے غیر سنجیدہ نہیں سمجھو گے!" اس کا جواب تھا۔

لہٰذا اگلے دن آرتھر ساحل سمندر پر چلا گیا۔ جب اس نے پہلا نسخہ کھولا تو اس پر لکھا تھا "غور سے سنو" اس نے سوچا کہ ڈاکٹر شاید پاگل ہو گیا ہے۔ وہ تین گھنٹے کیسے صرف سن سکتا

ہے۔ لیکن اس نے ڈاکٹر کا مشورہ ماننے کا وعدہ کر لیا ہوا تھا لہٰذا وہ سننے لگا۔ اس نے سمندر اور پرندوں کی عام آوازیں سننا شروع کر دیں۔ کچھ دیر کے بعد اسے کچھ اور آوازیں بھی سنائی دینے لگیں جو کہ اسے پہلے نہیں آ رہی تھیں۔ وہ جیسے جیسے سنتا گیا اسی تمام باتیں یاد آنے لگیں جو بحیثیت ایک بچے کے اس نے سمندر سے سیکھی تھیں۔ صبر، عزت اور چیزوں کے ایک دوسرے پر انحصار کی اہمیت۔ وہ آوازوں اور خاموشی کو سنتا رہا اور اس کے اندر ایک سکون سا پیدا ہونا شروع ہو گیا۔

دوپہر کو اس نے دوسری پرچی کھولی اور اسے پڑھا۔ لکھا تھا "ماضی میں جانے کی کوشش کرو" ماضی میں کس چیز کو یاد کرنے کی کوشش کروں! اس نے حیران ہو کر سوچا۔ شاید بچپنے کو یا شاید اچھے دنوں کی یادوں کو۔ اس نے اپنے ماضی کے بارے میں سوچا اور چھوٹی چھوٹی خوشیوں کے بارے میں سوچا اور اس نے کوشش کی کہ انہیں تمام تفصیل کے ساتھ صحیح صحیح یاد کرے اور یہ سب یاد کرنے کے دوران اسے اپنے اندر ایک گرم جوشی پیدا ہوتی محسوس ہوئی۔

تین بجے اس نے تیسری پرچی کھولی۔ اب تک نسخے پر عمل کرنا زیادہ مشکل نہیں رہا تھا۔ لیکن یہ پرچی ذرا مختلف تھی۔ لکھا تھا "اپنی نیتوں کا تجزیہ کرو" شروع میں تو اس نے دفاعی انداز اختیار کیا۔ اس نے سوچا کہ وہ کیا چاہتا تھا۔ کامیابی، مانے جانا، تحفظ۔ اور اس نے ان سب کو صحیح ثابت کر لیا۔ لیکن پھر اسے خیال آیا کہ یہ باتیں تو خاص نہیں ہیں اور شاید اسی سوچ میں اس کی جمود شدہ صورت حال کا جواب بھی تھا۔

اس نے اپنی نیتوں کے بارے میں گہرائی سے سوچنا شروع کیا۔ اس نے اپنی پرانی خوشیوں کے بارے میں سوچنا شروع کیا اور آخر اس کو جواب مل گیا۔

"ایک لمحے میں" اس نے لکھا "اگر بندے کی نیت ہی ٹھیک نہ ہو تو پھر کچھ بھی صحیح نہیں ہو سکتا۔ اس بات سے قطعاً کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ ایک ڈاکئے ہیں یا نائی ہیں یا انشورنس ایجنٹ ہیں یا ایک فل ٹائم بیوی ہیں۔ جو بھی ہیں جب تک آپ کو یہ خیال ہے کہ آپ دوسروں کی خدمت کر رہے ہیں، آپ اپنا کام اچھے طریقے سے کرتے ہیں۔ لیکن جب آپ کا مطمع نظر صرف اپنا مطلب ہی ہو تو پھر آپ کام اتنے اچھے طریقے سے نہیں کرتے۔ یہ کشش ثقل کی طرح کا قانون ہے۔

جب چھ بجے تو فائنل نسخے کو کھولا گیا اور اس پر عمل کرنے میں زیادہ دیر نہیں لگی۔ "اپنے تفکرات کو ریت پر لکھو" اس پہ لکھا تھا۔ وہ ریت پر جھکا اور اس نے ایک ٹوٹی ہوئی سیپی کی مدد سے ریت پر کئی الفاظ لکھے۔ پھر وہ مڑا اور پیچھے کی طرف چلنے لگا۔ اس نے پیچھے مڑ کر

نہیں دیکھا۔ اسے معلوم تھا کہ ابھی سمندر کی موج سب اپنے ساتھ بہا لے جائے گی۔
روحانی تجدید میں وقت لگتا ہے لیکن یہ دوسرے چوتھائی کا کام ہے اور اس کو نظر انداز کرنے کے لیے بھی ہماری پاس وقت نہیں ہوتا۔
بہت بڑے ریفارمر مارٹن لوتھر کے بارے میں لکھا گیا ہے کہ ایک مرتبہ اس نے کہا آج مجھے اتنے زیادہ کام کرنے ہیں کہ مجھے دعا میں ایک گھنٹہ زائد لگانا پڑے گا اس کے لیے دعا صرف کوئی طبعی فعل نہیں تھا۔ بلکہ طاقت کا ذریعہ تھا جس کے ذریعے اس کی انرجی میں کئی گنا اضافہ ہو جاتا تھا۔ ایک مرتبہ مشرق بعید کے ایک مشہور زین (Zen) ماسٹر جس کے بارے میں مشہور تھا کہ اس کے اندر بڑا سکون ہے اور یہ کہ کتنا ہی دباؤ کیوں نہ ہو وہ شانت ہی رہتا ہے' اس سے پوچھا گیا کہ آپ اپنا سکون اور امن کس طرح قائم رکھتے ہیں؟ اس نے جواب دیا میں کبھی اپنی عبادت کرنے کی جگہ نہیں چھوڑتا۔ وہ صبح سویرے اپنے عبادت کا آغاز کرتا اور پھر سارا دن اس میں مشغول رہتا اور ان لمحوں کا اکٹھا کیا ہوا سکون اور شانتی پھر اس کے دل و دماغ میں بھرے رہتے۔
اصل میں بات یہ ہے کہ جب ہم اپنی زندگی میں لیڈر شپ کے مرکز پر وقت لگاتے ہیں تو پھر یہ ایک چھتری کی طرح باقی ہر چیز پر تن جاتی ہے اور زندگی میں لیڈر شپ کا مرکز ہی تو اصل چیز ہے۔ یہ ہماری تجدید کرتی ہے' ہمیں تازگی بخشتی ہے۔ خاص طور پر اگر ہم اس پر اپنی توجہ کو مرکوز رکھیں۔
اسی لیے میں سمجھتا ہوں کہ ذاتی مشن کی تحریر اس قدر اہم ہوتی ہے۔ اگر ہمیں اپنے مرکز اور مقصد کے بارے میں پوری سمجھ ہے تو پھر ہم متواتر اس پر نظر ثانی بھی کر سکتے ہیں اور اس کی تجدید بھی کر سکتے ہیں۔ اپنی روزانہ کی روحانی تجدید میں ہم دن بھر کے واقعات کو تصور کی آنکھ سے اور اپنی روحانی اقدار کی روشنی میں دیکھ سکتے ہیں۔
مذہبی رہنما ڈیوڈ او میکے (David O. Mckay) کی تعلیم کے مطابق "زندگی" کی عظیم ترین جنگیں روزانہ روح کے خاموش نہاں خانوں میں لڑی جاتی ہیں۔ اگر آپ یہ جنگیں جیت لیں اور اندرونی اختلافات کو طے کر سکیں تو پھر آپ کو اصل سکون حاصل ہوگا اور اپنے بارے میں اصل خود آگہی پیدا ہوگی۔ اور پھر آپ کو معلوم ہوگا کہ عوامی فتوحات قدرتی طور پر آپ کے قدم چومیں گی۔ عوامی فتوحات کا مطلب ہے کہ آپ دوسروں کے ساتھ تعاون کے انداز میں سوچتے ہیں۔ دوسرے لوگوں کی فلاح اور بھلائی چاہتے ہیں اور ان کی کامیابی پر صحیح معنوں میں خوش ہوتے ہیں۔

ذہنی پہلو

ہماری زیادہ تر ذہنی نشوونما اور تربیت باقاعدہ تعلیم کے نظام کے تحت ہوتی ہے۔ لیکن ہم جیسے ہی سکولوں، کالجوں میں اپنی تعلیم ختم کرتے ہیں تو ہم میں سے بہت سے اپنے ذہنوں کو زنگ لگنے کے لیے چھوڑ دیتے ہیں۔ ہم سنجیدگی سے پڑھائی لکھائی کا کام نہیں کرتے۔ ہم اپنی فیلڈ سے باہر نئے مضامین کو گہرائی میں جاکر سمجھنے کی کوشش نہیں کرتے۔ ہم تجزیاتی انداز میں نہیں سوچتے اور نہ ہی لکھتے ہیں۔ یعنی تنقیدی انداز میں نہیں لکھتے یا یوں نہیں لکھتے کہ جس کے ذریعے ہم اپنے اظہار کی صلاحیت کو جانچ سکیں۔ ایسا اظہار جو انتہائی واضح، شفاف اور نپی تلی زبان میں کیا جائے۔ اس کی بجائے ہم زیادہ تر وقت ٹی وی دیکھتے رہتے ہیں۔

ایک نئے سروے کے نتائج کے مطابق زیادہ تر گھروں میں ہفتے میں پینتیس سے پینتالیس گھنٹے تک ٹیلی ویژن لگا رہتا ہے۔ یہ تقریباً اتنا ہی وقت ہے جتنا بہت سے لوگ اپنی نوکریوں میں خرچ کرتے ہیں۔ اور اس وقت سے زیادہ ہے جو بہت سے لوگ سکولوں میں خرچ کرتے ہیں۔ ہماری زندگیوں میں ٹی وی کا اثر بہت بڑھ چکا ہے۔ جب ہم اسے دیکھتے ہیں تو غیر شعوری طور پر اس میں دکھائی جانے والی اقدار کو بھی اپنا لیتے ہیں۔ انتہائی غیر مرئی اور نازک طریقے سے ہم اس کے طاقتور اثر کا شکار ہوتے رہتے ہیں۔

ٹیلی ویژن دیکھنے کے لیے عادت نمبر3 کی پراثر خود تنظیمی درکار ہوتی ہے۔ یہ اگر موجود ہو تو پھر آپ اپنی اقدار اور مقاصد سے مطابقت رکھتے ہوئے معلوماتی، پراثر اور تفریحی پروگراموں کا انتخاب کر سکتے ہیں۔

ہم اپنے خاندان میں ہفتے میں سات گھنٹوں سے زیادہ ٹیلی ویژن نہیں دیکھتے۔ یعنی اوسطاً ایک گھنٹہ روزانہ۔ یہ طے کرنے کے لیے ہم نے پوری فیملی کی میٹنگ کی تھی۔ ہم نے سروے کے نتائج کا تجزیہ کیا کہ ٹیلی ویژن گھروں پر کس قسم کے اثرات مرتب کر رہا ہے۔ یوں بطور خاندان کے اس موضوع پر جب ہم سب نے کھلے ذہن کے ساتھ بحث برائے بحث کرنے کی بجائے حقائق پر بات کی تو لوگ آہستہ آہستہ تسلیم کرنے لگے کہ رومانوی ڈراموں یا کئی مخصوص پروگراموں پر کس طرح ہمارا نشے کی حد تک انحصار پیدا ہو چکا تھا۔

میں ٹیلی ویژن کے کئی تعلیمی پروگراموں اور تفریحی پروگراموں کا معترف ہوں۔ یہ ہماری زندگی کے مقاصد اور اہداف پر کئی طرح سے بامعنی طور پر اثر انداز ہوتے ہیں لیکن بہت سے پروگرام محض ہمارا وقت ضائع کرتے ہیں۔ ہمارے اذہان پر خواہ مخواہ کا بوجھ بن جاتے ہیں اور

بعض پروگرام تو باقاعدہ منفی انداز میں ہمارے اوپر اثر دکھاتے ہیں۔ انسانی جسم کی طرح ٹیلی ویژن بھی ایک ملازم تو ہے لیکن اچھا آقا نہیں۔ ہمیں عادت نمبر3 کی پریکٹس کرنے کی ضرورت ہے تاکہ ہم اپنے آپ کو موثر طریقے سے منظم کر سکیں اور کسی بھی ذریعے کو اپنے مشن کی تکمیل کے لیے بھرپور طریقے سے استعمال میں لا سکیں۔

تعلیم اور لگاتار تعلیم، ذہن کا مستقل استعمال اور اس کا پھیلاؤ۔ ذہن کی تجدید کے لیے بہت اہم ہے۔ کئی مرتبہ اس کے لیے ایک بیرونی ڈسپلن کی ضرورت ہوتی ہے جیسے کہ کلاس روم کا ماحول یا ایک منظم تعلیمی پروگرام کی بندش اور بہت مرتبہ ان کی ضرورت نہیں ہوتی۔ Proactive لوگ اپنی تعلیم کو جاری رکھنے کے لیے بہت سارے طریقے جانتے ہیں۔

اپنے ذہن کی یوں تربیت کرنا کہ وہ اپنا خود تجزیہ کر سکے انتہائی ضروری ہوتا ہے۔ میرے نزدیک تو لبرل تعلیم کے یہی معنی ہیں کہ اپنی زندگی کا بڑے سوالوں' مقاصد اور دوسرے زاویہ ہائے نظر کے حوالے سے تجزیہ کرنا۔ ایسی تعلیم کے بغیر اگر ٹریننگ دی جائے تو وہ ذہن کو بند کر دیتی ہے اور اس ٹریننگ کے زیر سطح نظریات کا کبھی تجزیہ نہیں کیا جاتا۔ اسی لیے اپنے مطالعہ کو وسیع رکھنا اور عظیم لوگوں کے ذہن سے مستفید ہونا انتہائی اہم ہے۔

معلومات کے حصول اور اپنے ذہن کو وسیع کرنے کا اس سے بہتر کوئی طریقہ نہیں کہ ادب اعلیٰ کے مطالعہ کی عادت ڈالی جائے۔ یہ بھی دوسرے چوتھائی کا ایک بہت اہم کام ہے۔ اس کے ذریعے آپ دنیا کے موجود یا ماضی کے عظیم ذہنوں کو جان سکتے ہیں اور ان سے استفادہ کر سکتے ہیں۔ میں بھرپور طریقے سے اس بات کی نصیحت کرتا ہوں کہ شروع میں ہر ماہ ایک کتاب پڑھنی چاہیے اور پھر ہر دو ہفتوں میں ایک کتاب مکمل کرنی چاہیے۔

"جو شخص کتاب نہیں پڑھتا وہ اس شخص سے مختلف نہیں کہ جو کتاب پڑھنا جانتا ہی نہیں"۔

عظیم کتابوں' ہارورڈ کلاسکس (Harvard Classics)' خود نوشتوں' نیشنل جاگریفک (National Georgraphic) اور اسی طرح کی دوسری مطبوعات ہماری ثقافتی آگہی کے پھیلاؤ میں مدد دیتی ہیں اور مختلف موضوعات پر تازہ ترین ادب ہمارے زاویہ ہائے نظر میں وسعت کا باعث بنتا ہے اور ہماری آری کو تیز کرنے میں مدد دیتا ہے۔ خاص طور پر اگر پڑھنے کے دوران ہم عادت نمبر5 کی پریکٹس جاری رکھیں اور پہلے دوسرے کے نقطہ نظر کو سمجھنے کی کوشش کریں۔ اگر ہم مصنف کی بات کو صحیح معنوں میں سمجھنے سے پہلے ہی اپنی خودنوشت پر مشتمل رائے قائم کر لیں تو پڑھنے کے اس تجربے سے خاطر خواہ فائدہ نہیں اٹھا سکیں گے۔

آری کو تیز کرنے کا ایک اور طاقتور طریقہ لکھنے کی عادت پیدا کرتا ہے۔ اپنی سوچوں، تجربات، وجدان اور علم کو لکھنے سے ذہنی الجھاؤ ختم ہوتا ہے۔ تناظر واضح ہو جاتا ہے اور اپنے ذہن کا ٹھیک ٹھیک پتا چل جاتا ہے۔ اچھے خطوط لکھنے سے ہمارے سوچنے کی صلاحیت میں وضاحت پیدا ہوتی ہے۔ دلائل میں زور پیدا ہوتا ہے اور آپ کے نقطہ نظر کو بہتر طور پر سمجھا جانے لگتا ہے اور اچھے خطوط سے مراد وہ ابلاغ ہے جو سوچ کی گہرائی کے ساتھ کیا جائے اور روزمرہ کے واقعات کی سطحیت سے بلند ہو کر کیا جائے۔ اپنے آپ کو اور احساسات کو منظم کرنے اور اپنی پلاننگ کرنے سے بھی ایک مختلف نوعیت کی ذہنی تجدید ہوتی ہے۔ جس کا تعلق عادات نمبر2 اور 3 سے ہوتا ہے۔ اس سے مراد یہ ہے کہ آخر کو ذہن میں رکھ کر کام شروع کرنا اور ایسی ذہنی تنظیم کرنا کہ جس سے آپ کو آپ کے اہداف کے حصول میں معاونت حاصل ہو۔ اس سے ذہن میں تصور کی آنکھ کھلتی ہے اور اس کی مشق بھی ہوتی ہے اور آپ اپنے مقصد کو پہلے سے تکمیل شدہ دیکھ سکنے کی صلاحیت پیدا کر لیتے ہیں اور اس تکمیل تک کے سفر کو بھی محسوس کر لیتے ہیں۔ گو کہ قدم بہ قدم تو اس سفر کو نہیں دیکھ سکتے لیکن اس کا مجموعی احساس ضرور پیدا ہو جاتا ہے۔

کہا جاتا ہے کہ جنگیں دراصل جنرل کے خیمے میں جیتی جاتی ہیں۔ تین پہلوؤں کے حوالے سے آری کو تیز کرنا ایک ایسی پریکٹس ہے کہ جسے میں "روزانہ کی ذاتی فتح" کہتا ہوں اور میرا آپ کو مخلصانہ مشورہ ہے کہ آپ روزانہ ایک گھنٹہ اس کے لیے مختص کر دیں اور اپنی بقیہ ساری زندگی میں روزانہ یہ سادہ پریکٹس جاری رکھیں۔ اس ایک گھنٹے کا "روزانہ کی ذاتی فتح" کے حوالے سے کوئی مقابلہ نہیں ہے۔ یہ آپ کے ہر فیصلے اور ہر تعلق پر اثر انداز ہوگا۔ یہ آپ کے ہر دوسرے گھنٹے کی کوالٹی کو بہتر بنائے گا اور اس کو پراثر بنائے گا حتیٰ کہ آپ کی نیند کی گہرائی اور سکون کو بھی بہتر بنائے گا۔ یہ آپ کو جسمانی، روحانی اور ذہنی طور پر مضبوط بنائے گا تاکہ زندگی کی مشکلات اور چیلنجوں کا زیادہ بہتر طریقے سے مقابلہ کر سکیں۔

فلپس بروکس (Philips Brooks) کے الفاظ میں:

"آنے والے سالوں میں کس دن آپ اپنی زندگی کے بڑے غم تلے کراہ رہے ہوں گے یا کسی بڑی خواہش سے نبرد آزما ہو رہے ہوں گے لیکن اصل جدوجہد کا وقت اب ہے......
"اب" یہ طے ہونے کا وقت ہے کہ اس غم کی گھڑی میں یا خواہش کے پورے ہونے کے وقت آپ مکمل طور پر فیل ہو جائیں گے یا کامیابی آپ کے قدم چومے گی۔ کردار ایک مستقل اور لمبے عمل کے بغیر تشکیل نہیں پا سکتا۔"

سماجی / جذباتی پہلو

طبعی، روحانی اور ذہنی پہلوؤں کا تعلق عادت نمبر1، 2 اور 3 سے ہے اور ان کا مرکز ذاتی نظر، لیڈر شپ اور مینجمنٹ کے اصولوں سے ہے جبکہ سماجی / جذباتی پہلو عادت نمبر4، 5 اور 6 کو اپنا مرکز بناتا ہے۔ اس کا تعلق بین الذاتی لیڈر شپ، ہم احساسی پر مبنی ابلاغ اور تخلیقی تعاون کے اصولوں سے ہے۔ ہماری زندگی میں سماجی اور جذباتی پہلو ایک دوسرے سے بندھے ہوتے ہیں۔ چونکہ ہماری جذباتی زندگی زیادہ تر، گوکہ مکمل طور پر نہیں، دوسروں کے ساتھ ہمارے تعلقات میں ہی پنپتی اور ظاہر ہوتی ہے۔

سماجی / جذباتی پہلو کی تجدید میں دوسرے پہلوؤں کی تجدید کے برعکس نسبتاً کم وقت لگتا ہے۔ اس کی تجدید ہم اپنے روزانہ کے معمول کے میل ملاقات کے دوران کر سکتے ہیں۔ لیکن یقیناً اس کے لیے مشق کی ضرورت ہوتی ہے۔ ہم میں سے بہت سوں کو شاید اس کے لیے کافی زور بھی لگانا پڑے اس لیے کہ ہم نے ابھی ذاتی فتح کی سطح اور عوامی فتح کے گر حاصل نہیں کیے ہوں گے جو کہ عادت نمبر4، 5 اور 6 کے لیے ضروری ہیں اور جو ہمارے دوسروں کے ساتھ تعلقات اور میل ملاقات میں قدرتی طور پر ہمارے ہم آہنگ ہوتے ہیں۔

تصور کریں کہ آپ میری زندگی میں سب سے اہم آدمی ہیں۔ آپ میرے باس بھی ہو سکتے ہیں، میرے ماتحت بھی ہوسکتے ہیں، میرے کام کے ساتھی بھی ہوسکتے ہیں، میرے دوست بھی ہوسکتے ہیں، ہمسائے بھی ہوسکتے ہیں، بیوی ہوسکتی ہیں، بچہ ہوسکتے ہیں یا میرے خاندانی رشتہ دار ہوسکتے ہیں۔ کوئی بھی کہ جس کے ساتھ مجھے ضرورت یا خواہش کے تحت ملنا پڑتا ہے۔ تصور کریں کہ ہمیں مل کر کسی موضوع پر بات کرنی ہے، مل کر کام کرنا ہے، کوئی متنازعہ بات کرنی ہے، کوئی مقصد حاصل کرنا ہے یا کوئی مسئلہ حل کرنا ہے۔ لیکن ہم چیزوں کو مختلف انداز سے دیکھتے ہیں۔ ہماری "عینکیں" مختلف ہیں۔ آپ نوجوان عورت دیکھتے ہیں اور میں بوڑھی عورت۔

لہٰذا میں عادت نمبر4 اپناتے ہوئے آپ کے پاس آتا ہوں اور کہتا ہوں "میں دیکھ سکتا ہوں کہ آپ اس صورت حال کو مختلف انداز میں لے رہے ہیں۔ کیوں نہ ہم اس بات پر اتفاق کرلیں کہ ہم اس وقت تک اپنی بات چیت جاری رکھیں گے کہ جب تک ہم کسی ایسے حل تک نہ پہنچ جائیں کہ ہم دونوں کے لیے خوش کن ہو، کیا آپ ایسا کرنے پر راضی ہیں؟" زیادہ تر لوگ اس تجویز پر "ہاں" کہیں گے۔

پھر میں عادت نمبر5 کو کام میں لاتے ہوئے کہتا ہوں "چلیں پہلے میں آپ کا نقطہ نظر سنتا ہوں" بجائے صرف جواب دینے کی خاطر سننے کے میں ایک گہری ہم احساسی کے ساتھ آپ کے زاویہ نظر کو سمجھنے کی نیت سے سنتا ہوں۔ پھر میں اپنا نقطہ نظر آپ کے سامنے رکھنے پر توجہ دیتا ہوں تاکہ آپ اُسے بھی اچھی طرح سمجھ لیں۔ اگر ہم مسئلے کے حل کا مصمم ارادہ رکھتے ہیں، ایسا حل جو ہم دونوں کو مطمئن کر سکے اور جو دونوں کے نقطہ نظر کی گہری سمجھ پر مشتمل ہو تو دراصل ہم عادت نمبر6 کو اپنانے کی بات کر رہے ہیں۔ ہم مل کر ایک تیسرا متبادل پیدا کرتے ہیں جو کہ ہم دونوں کے ابتدائی انفرادی اور اختلافی خیالات سے مختلف ہوتا ہے۔

4، 5 اور 6 نمبر عادات میں کامیابی کا تعلق بنیادی طور پر ذہانت سے نہیں ہے۔ یہ دراصل جذبات کا معاملہ ہے اور آپ کا گہرا تعلق ہمارے ذاتی احساس تحفظ کے ساتھ ہے۔

اگر ہمارا احساس تحفظ ہمارے اپنے اندر سے اخذ ہوتا ہے تو پھر ہمارے اندر اتنی طاقت ہے کہ ہم عوامی فتح کی عادات کو اپنا سکیں۔ اور اگر ہم جذباتی طور پر عدم تحفظ کا شکار ہیں تو پھر چاہے ہم ذہنی طور پر کتنے ہی تیز کیوں نہ ہوں تو پھر ایسے لوگوں کے ساتھ عادت نمبر4، 5 اور 6 کی پریکٹس کرنا کہ جو زندگی کے پیچیدہ مسائل کے بارے میں آپ سے مختلف رائے رکھتے ہوں، آپ کے لیے بہت کٹھن ہو سکتا ہے۔

اندرونی احساسِ تحفظ آتا کہاں سے ہے؟ یہ دوسرے لوگوں کی ہمارے بارے میں سوچ اور رویے سے نہیں آتا۔ یہ ان لوگوں کے ہمارے بارے میں خیالات سے برآمد نہیں ہوتا اور نہ ہی یہ ہمارے حالات اور رتبے سے حاصل ہوتا ہے۔

یہ اپنے اندر ہی سے حاصل ہوتا ہے۔ یہ ہمارے دل و دماغ میں رچے بسے صحیح زاویہ ہائے نظر اور درست اصولوں سے حاصل ہوتا ہے اور یہ "اندر سے باہر" کی ہم آہنگی سے حاصل ہوتا ہے۔ اس کا حصول ایسی پر تشخص زندگی گزارنے میں پوشیدہ ہے کہ جس میں ہماری روزانہ کی عادات ہماری گہری اقدار کا مظہر ہوں۔

میرے خیال میں ایک پروقار زندگی ذاتی قدر و قیمت کا بنیادی ذریعہ ہوتی ہے۔ میں مشہور عام کامیابی کے ادب کے اس خیال سے متفق نہیں ہوں کہ خود اعتمادی دراصل خیالات کی وجہ سے حاصل ہوتی ہے یا رویوں سے حاصل ہوتی ہے جن کو کہ پریکٹس کے ذریعے آپ اپنی نفسیات کا حصہ بنا لیتے ہیں اور محسوس کرنے لگتے ہیں کہ گویا آپ کو ذہنی سکون نصیب ہو گیا ہو۔

ذہنی سکون تو صرف تب حاصل ہو سکتا ہے کہ جب آپ کی زندگی درست اصولوں اور

اقدار کے ساتھ ہم آہنگ ہو۔ اندرونی احساس تحفظ پراثر طریقے سے ایک دوسرے پر منحصر زندگی گزارنے سے بھی حاصل ہوتا ہے۔ یہ جاننے میں بھی ایک تحفظ ہے کہ جیت / جیت پر مبنی حل پائے جاتے ہیں اور یہ کہ زندگی صرف "ہاں / ناں" ہی میں نہیں بٹی ہوتی اور یہ کہ ہمیشہ باہمی طور پر فائدہ مند تیسرے متبادل موجود ہوتے ہیں۔ یہ چیز بھی احساس تحفظ فراہم کرتی ہے کہ آپ اپنا نقطہ نظر چھوڑے بغیر اس سے باہر نکل سکتے ہیں اور دوسرے شخص کو حقیقی انداز میں گہرائی کے ساتھ سمجھ سکتے ہیں۔ دوسرے لوگوں کے ساتھ پکے طریقے سے، تخلیقی انداز میں اور تعاون کے ساتھ جب تعلقات قائم کیے جائیں اور ان "ایک دوسرے پر انحصار" کی عادات کا صحیح طریقے سے تجربہ حاصل کیا جائے تو اس سے بھی احساس تحفظ حاصل ہوتا ہے۔

دوسرے لوگوں کی صحیح معنوں میں مدد اور خدمت کر کے بھی احساس تحفظ حاصل ہوتا ہے۔ آپ کا کام بھی آپ کے لیے ایک اہم ذریعہ تحفظ ہے جب آپ اپنے آپ کو تخلیقی انداز سے زندگی میں اپنا حصہ ڈالتے دیکھتے ہیں جس سے کہ دوسرے لوگوں کی زندگی میں فرق پڑ سکتا ہے۔ ایک اور ذریعہ بے نام خدمت کا ہے۔ کوئی نہیں جانتا ہوتا اور کبھی کوئی نہیں جان سکے گا کہ کس کی وجہ سے ان کا فائدہ ہوا۔ اور یہ جاننا ضروری بھی نہیں۔ اصل بات تو یہ ہے کہ لوگوں کا فائدہ ہو، ان کی خدمت ہو۔ آپ کی نیت دوسروں کی زندگی پر اثر انداز ہونے کی ہوتی ہے ناں کہ اپنا نام کمانے کی۔

وکٹر فرینکل نے اپنی توجہ کا مرکز ہماری زندگی کے معنی اور مقاصد کو بنایا، کچھ ایسا کہ جو ہماری زندگیوں سے بلند ہو اور ہماری بہترین توانائیوں کو کام میں لا سکے۔ آنجہانی ڈاکٹر ہانس سیلی (Dr. Hans Salye) نے ذہنی دباؤ پر اپنی شہرہ آفاق تحقیق میں بنیادی طور پر یہی کہا ہے کہ لمبی، صحت مند اور خوشگوار زندگی دراصل خدمت کا ہی نتیجہ ہوتی ہے۔ بامعنی پراجیکٹس جو آپ میں ذاتی طور پر تحریک پیدا کریں اور دوسروں کی زندگیوں کو مثبت طور پر اثرانداز کریں اور ان کے لیے نعمت کا باعث ہوں۔ اس کا طریقہ یہ تھا "اپنے ہمسائے کا پیار کماؤ"۔

جارج برنارڈ شا (George Bernard Shaw) کے الفاظ میں "زندگی کا حقیقی مزہ اس بات میں ہے کہ ایسے مقصد کے لیے گزاری جائے جسے آپ اپنی نظر میں اعلیٰ سمجھتے ہوں۔ بجائے چھوٹی چھوٹی خودغرض تکلیفوں اور غموں کے بارے میں شکایات کرنے کے اور اس بات پر ناراض رہنے کے کہ دنیا نے مجھے خوش رکھنے کے لیے اپنے سارے کام کیوں نہیں چھوڑے ہمیں چاہیے کہ ہم قدرت کی ایک طاقت بن جائیں۔ میرا یہ خیال ہے کہ میری زندگی میرے

گرد تمام مخلوق سے متعلق ہے اور جب تک میں زندہ ہوں میرے لیے یہ خوش قسمتی کی بات ہوگی۔ اس کے لیے میں تمام وہ کچھ کرتا رہوں جو میرے اختیار میں ہے۔ میں چاہتا ہوں کہ جب میں مروں تو میں مکمل طور پر استعمال میں لایا جا چکا ہوں۔ کیونکہ جتنا محنت سے میں کام کروں گا اتنا ہی زیادہ میں زندہ رہوں گا۔ میں زندگی کو اس کی اپنی خاطر بہت چاہتا ہوں۔ زندگی میرے لیے کوئی مختصر شمع نہیں ہے بلکہ یہ میرے لیے ایک زبردست قسم کی مشعل ہے جسے مجھے کچھ عرصے کے لیے تھامنے کا موقع ملا ہے اور میں چاہتا ہوں کہ اس عرصے میں یہ اس قدر روشن ہو جائے کہ جتنی یہ ہو سکتی ہے۔ اس سے پہلے کہ اسے میں اگلی نسلوں کو تھما دوں"۔

این ایلڈن ٹینر (N. Eldon Tanner) کہتا ہے: "خدمت دراصل اس زمین پر رہنے کا کرایہ ہے" اور خدمت کے بہت سارے طریقے ہیں۔ اس سے قطعاً کوئی فرق نہیں پڑتا کہ ہم کسی مذہبی عبادت گاہ سے منسلک ہیں یا نہیں یا کسی ادارے میں کام کرتے ہیں یا نہیں کہ جس میں خدمت کا موقع ملتا رہے۔ ایسا کوئی دن نہیں ہوتا کہ جب ہم کسی ایک انسان کی خدمت نہ کر سکیں۔ اس کے اکاؤنٹ میں غیر مشروط محبت کی "رقم" تو جمع کروائی ہی جا سکتی ہے۔

دوسروں کے بارے میں ہماری رائے اور رویہ

زیادہ تر لوگوں کا وجود سماجی آئینہ ہی طے کرتا ہے۔ یہ اپنے گرد لوگوں کی آراء، ادراک اور ان کے زاویہ ہائے نظر کا ہی نتیجہ ہوتے ہیں۔ بحیثیت ایسے لوگوں کے جو ایک دوسرے پر انحصار رکھتے ہوں۔ ہم ایسا زاویہ نظر رکھتے ہیں جس کے تحت ہم یہ سمجھتے ہیں کہ ہم سماجی آئینے کا حصہ ہیں۔ ہم یہ طے کر سکتے ہیں کہ دوسروں کو ان کے بارے میں صحیح صحیح تصویر دکھائیں۔ ہم ان کی Proactive فطرت کو مزید تقویت دے سکتے ہیں اور ان کے ساتھ ایک ذمہ دار شخص کی حیثیت سے برتاؤ کر سکتے ہیں۔ ہم ان کی مدد کر سکتے ہیں کہ وہ اصول پسند ہو جائیں۔ اقدار کو بنیاد بنائیں، خود مختار بنیں اور ایسے افراد بنیں کہ جن کی قدر ہو اور "بہت ہے" کے ذہن کے ساتھ ہمیں یہ احساس بھی ہو کہ دوسروں کو یوں بننے میں مدد دینے سے ہمیں کوئی گھاٹا نہیں ہوگا۔ الٹا یہ تو ہمیں بڑھوتی دے گا۔ اس لیے کہ یہ ہمیں موقع دے گا کہ ہم پر اثر طریقے سے دوسرے Proactive لوگوں کے ساتھ تعلق پیدا کر سکیں۔ جبکہ اس وقت آپ کو خود اپنے اوپر اعتماد نہیں تھا۔ آپ پر اعتماد کرنے والے نے آپ کو یہ یقین دلایا ہوگا کہ آپ اعتماد کرنے کے لائق ہیں لیکن کیا اس سے آپ کی زندگی میں کوئی فرق پڑا؟

اور اگر آپ خود دوسروں کو مثبت اعتماد دینے والے ہوتے تو کیسا ہوتا؟ جب وہ سماجی آئینے سے رہنمائی لے رہے ہوتے اور ایک نچلی سطح کی راہ اختیار کر رہے ہوتے، آپ ان میں ایک خود اعتمادی کا جذبہ پھونک دیتے اور انہیں اعلیٰ راہ اختیار کرنے پر اُبھارتے۔ ایسے میں آپ لوگوں کو ہم احساسی کے جذبے کے ساتھ سنتے ہیں۔ آپ ان کو ان کی ذمہ داریوں سے آزاد نہیں کر دیتے بلکہ آپ ان کا حوصلہ بلند کرتے ہیں کہ وہ Proactive بن سکیں۔

شاید آپ "مین آف لامانچا" (Man Of La Mancha) نامی نغماتی ڈرامے سے واقف ہوں۔ یہ قرونِ وسطیٰ کے ایک نائٹ (Knight) کی خوبصورت کہانی ہے جس میں یہ نائٹ ایک بازاری عورت سے ملتا ہے۔ سب اس عورت کے شائق ہیں اور اس کے طرزِ زندگی کے متوالے ہیں اور یوں یہ سب لوگ اسے مستقل یہ احساس دلاتے رہتے ہیں کہ وہ بڑی اچھی زندگی گزار رہی ہے۔

لیکن یہ شاعر نائٹ اس عورت میں کچھ اور ہی دیکھتا ہے، کچھ بہت خوبصورت اور پیارا۔ وہ اس کی خوبیاں جان لیتا ہے اور انہیں پکا کرتا ہے۔ بار بار دہراتا ہے۔ وہ اسے ایک نیا نام دے دیتا ہے۔ ڈُل سینیا (Dulcinea) ایک نیا نام جو ایک نئے زاویہ نظر کی علامت ہے۔

شروع میں وہ یہ سب نہیں مانتی۔ اس کے پُرانے خیالات کی اس کے ذہن پر اتنی زبردست گرفت ہوتی ہے کہ وہ اس کی کسی بات پر کان نہیں دھرتی اور اسے ایک کھلی آنکھوں سے خواب دیکھنے والا جنونی سمجھ کر نظرانداز کر دیتی ہے۔ لیکن وہ بڑا مستقل مزاج ہے۔ وہ مستقل غیر مشروط پیار کی بڑی بڑی "رقمیں" اس کے اکاؤنٹ میں جمع کرواتا رہتا ہے اور دھیرے دھیرے اس کے دل میں اُترنے لگتا ہے۔ وہ اس کی اصل فطرت میں اتر کر اس کو چھوتا ہے، اس کی صلاحیتوں کو ابھارتا ہے اور پھر وہ بھی جواب دینے لگتی ہے۔ آہستہ آہستہ وہ اپنا طرزِ زندگی تبدیل کرنے لگتی ہے۔ وہ اس پر یقین کرنے لگتی ہے اور اب اپنے نئے زاویہ نظر کے مطابق عمل کرنے لگتی ہے جو کہ اس کے گرد باقی تمام لوگوں کو اچھا نہیں لگتا اور وہ اس سے دُور ہونے لگتے ہیں۔

بعد میں جب وہ اپنے پرانے زاویہ نظر کی طرف لوٹنے لگتی ہے تو وہ اس کو اپنے بسترِ مرگ پر بلاتا ہے اور وہی خوبصورت گانا گاتا ہے "غیر ممکن خواب" اس کی آنکھوں میں دیکھتا ہے اور ہولے سے کہتا ہے: "کبھی نہ بھولنا کہ تم ڈُل سینیا ہو"۔

خود کو مطمئن کرنے والی پیشن گوئیوں کے بارے میں ایک کلاسک کہانی انگلینڈ کے ایک کمپیوٹر کے بارے میں ہے جس کی حادثاتی طور پر پروگرامنگ الٹ ہوگئی۔ تدریسی لحاظ سے اس

کمپیوٹر نے تمام "ذہین بچوں" کی کلاس کو "بدھو بچے" سمجھنا شروع کر دیا اور تمام بدھو بچوں کی کلاس کو ذہین بنا دیا۔ اس کمپیوٹر کی رپورٹ کے ذریعے ہی اساتذہ سال کے شروع میں بچوں کے بارے میں اپنی رائے قائم کرتے تھے اور ان کا زاویہ نظر بنتا تھا۔

ساڑھے پانچ ماہ کے بعد جب انتظامیہ کو اس غلطی کے بارے میں معلوم ہوا انہوں نے بغیر کسی کو اس بارے میں بتائے طے کیا کہ وہ بچوں کو دوبارہ چیک کریں گے۔ نتائج حیران کن تھے۔ "ذہین بچے" ذہانت کے ٹیسٹ (IQ Test) میں بہت نیچے جا چکے تھے۔ ان کو بدھو بچے سمجھا جاتا رہا تھا جن کی کہ ذہنی استطاعت بہت محدود تھی، جو کہ دوسروں کے ساتھ تعاون نہیں کرتے تھے اور جن کو پڑھانا بہت مشکل تھا۔

لیکن دوسری طرف "بدھو بچوں" کے گروپ کا سکور بہت اوپر جانے لگا۔ اساتذہ ان کو بہت ذہین فطین بچے سمجھ کر ان کے ساتھ برتاؤ کرتے تھے اور ان بچوں کے بارے میں ان کی توقعات کا اظہار ان کے انرجی، امیدوں، رجائیت اور جوش و جذبے کے ذریعے ہوتا تھا۔

بعد میں ان اساتذہ سے پوچھا گیا کہ پہلے چند ہفتے ان کے لیے کیسے تھے۔ "کسی وجہ ہماری تدریس کام نہیں کر رہی تھی"۔ انہوں نے جواب دیا "لہٰذا ہمیں اپنے طریقے بدلنے پڑے"۔ انفارمیشن نے انہیں بتایا کہ وہ بچے ذہین تھے۔ اگر ان کے طریقے کام نہیں کر رہے تھے تو ان کے خیال میں پھر نقص طریقوں ہی میں ہو گا۔ لہٰذا انہوں نے اپنے تدریسی طریقوں پر توجہ دی۔ چونکہ وہ Proactive تھے لہٰذا انہوں نے اپنے اثر کے دائرے میں کام کرنا شروع کیا۔ بچوں کا نہ سیکھنا اساتذہ کے غیر لچک طریقوں سے زیادہ کچھ نہیں تھا!

ہم دوسروں کو ان کے بارے میں کیا عکس دکھاتے ہیں اور یہ عکس دوسروں کی زندگیوں کو کس حد تک متاثر کر پاتا ہے؟ ہمارے پاس بہت کچھ ہوتا ہے اور ہم دوسروں کے جذباتی اکاؤنٹ میں بڑی رقمیں جمع کروا سکتے ہیں۔ ہم جتنا دوسروں کو ان کی غیر معلوم اور دبی ہوئی صلاحیتوں کے حوالے سے دیکھتے ہیں، اسی قدر ہم اپنے جیون ساتھی کے ساتھ، اپنے بچوں کے ساتھ، اپنے کام کے ساتھی کے ساتھ اور اپنے ملازمین کے ساتھ اپنی یادداشت کی بجائے اپنے تخیل کو کام میں لا سکتے ہیں۔ ہم ان کے اوپر کوئی لیبل لگانے سے انکار کر دیتے ہیں۔ ہم ہر مرتبہ جب ان کے ساتھ ہوتے ہیں تو ان کو ایک نئی نظر کے ساتھ "دیکھ" سکتے ہیں۔ ہم ان کو خود مختار، مطمئن، اطمینان بخش، بھرپور اور دوسروں کے ساتھ بار آور تعلقات بنانے والے افراد بننے میں مدد دے سکتے ہیں۔

گوئٹے کہتا ہے: "کسی آدمی کے ساتھ ایسا سلوک کرو جیسا کہ وہ ہے تو وہ ویسا ہی رہے گا

اور کسی شخص کے ساتھ ایسا سلوک کرو جیسا کہ وہ ہو سکتا ہے یا اسے ہونا چاہیے تو وہ ویسا ہی بن جائے گا جیسا کہ وہ ہو سکتا ہے یا اسے ہونا چاہیے۔"

تجدید میں توازن

اپنی تجدید کے عمل میں چاروں پہلوؤں کو شامل کرنا چاہیے اور ان میں توازن بھی قائم رکھنا چاہیے۔ فطرت کے چاروں پہلوؤں سے مراد طبعی، روحانی، ذہنی اور سماجی / جذباتی ہیں۔ گو کہ ہر پہلو میں تجدید اہم ہے لیکن یہ پُراثر تبھی ہوتی ہے کہ جب ہم چاروں پہلوؤں کی عقلمندی اور متوازن انداز میں تجدید کرتے رہیں۔ کسی ایک پہلو کے بارے میں نظر اندازی باقیوں پر منفی طور پر اثرانداز ہوتی ہے۔

میرے مشاہدے کے مطابق یہ بات اداروں اور افراد دونوں کے لیے درست ہے۔ اداروں میں طبعی پہلو سے مراد معیشت ہوتی ہے۔ ذہنی اور نفسیاتی پہلوؤں سے مراد مانے جانا، ترقی اور صلاحیتوں کا استعمال ہوتا ہے۔ سماجی اور جذباتی پہلوؤں کا اظہار انسانی تعلقات اور سلوک کے ساتھ ہوتا ہے اور روحانی پہلو کا تعلق اپنے کام میں مقاصد اور ادارے کے تشخص کے ذریعے معنی تلاش کرنے سے ہوتا ہے۔

جب کوئی ادارہ کسی ایک پہلو کو بھی نظر انداز کرتا ہے تو اس کا اثر منفی انداز میں پورے ادارے پر ہوتا ہے۔ وہ تخلیقی توانائیاں جو زبردست قسم کا اتحادِ عمل پیدا کر سکتی ہیں، وہ ادارے کے خلاف لڑنے میں صرف ہو جاتی ہیں اور ترقی اور پیداوار کی راہ میں حائل ہو جاتی ہیں۔

میں نے ایسے ادارے دیکھے ہیں جن کا سارا زور پیسہ بنانے پر ہوتا ہے۔ گو کہ وہ اس مقصد کی تشہیر تو نہیں کرتے بلکہ اس کی بجائے کسی اور مقصد کی تشہیر کرتے ہیں لیکن ان کے دلوں میں صرف پیسہ بنانے کی خواہش ہوتی ہے۔

میں جب بھی اس قسم کے ادارے دیکھتا ہوں تو ساتھ ہی مجھے اور بہت سی منفی چیزیں نظر آتی ہیں۔ ایک منفی قسم کے اتحادِ عمل کا کلچر ملتا ہے جس کے کارن ادارے کے مختلف ڈیپارٹمنٹوں کے درمیان منفی قسم کا حاسدانہ مقابلہ چل رہا ہوتا ہے۔ ابلاغ بہت مدافعانہ قسم کا ہوتا ہے۔ سیاست بازی ہوتی ہے اور سازشیں چل رہی ہوتی ہیں۔ ہم پیسے کے بغیر پراثر طور پر پھل پھول نہیں سکتے لیکن کسی ادارے کے وجود کے لیے محض یہ وجہ کافی نہیں ہے۔ ہم کھانے کے بغیر زندہ نہیں رہ سکتے لیکن ہم صرف کھانے کے لیے ہی تو زندہ نہیں ہوتے۔

دوسری انتہا پر میں نے وہ ادارے دیکھے ہیں جن کا مرکز صرف اور صرف سماجی / جذباتی

ہوتا ہے۔ ان اداروں کی حیثیت ایک طرح سے ایک سماجی تجربے کی ہوتی ہے اور ان کی اقدار کے نظام میں کوئی معاشی معیار ہوتا ہی نہیں۔ ان کا اپنی اثریت جاننے اور ماپنے کا کوئی ذریعہ نہیں ہوتا اور نتیجتاً وہ اپنی تمام مستعدی کھو دیتے ہیں اور بالاخر منڈی میں ان کے لیے کھڑے رہنا بھی مشکل ہو جاتا ہے۔

میں نے بہت سے اداروں میں دیکھا ہے کہ وہ تین پہلوؤں کے حوالے سے خاصے ترقی یافتہ ہوتے ہیں۔ ان کا خدمت کا معیار بہت اچھا ہوتا ہے۔ معاشی معیار خوب ہوتا ہے اور انسانی تعلقات کا معیار کافی بلند ہوتا ہے لیکن وہ لوگوں کی صلاحیتوں کی جانچ، ترقی، استعمال اور ستائش کے بارے میں زیادہ پرجوش نہیں ہوتے اور اگر یہ نفسیاتی طاقتیں غائب ہوں تو پھر ایسے اداروں کا سٹائل بڑا غاصبانہ کرم نوازی کا ہوتا ہے اور نتیجتاً جو کلچر پیدا ہوتا ہے اس میں بڑی اجتماعی مدافعت پائی جاتی ہے۔ ایک دوسرے کی ٹانگ کھینچنے کی کوشش کی جاتی ہے، لوگ جلد جلد رکھے اور نکالے جاتے ہیں اور دیگر گہرے اور پرانے کلچرل مسائل ہوتے ہیں۔ اداروں اور افراد کی اثریت کے لیے ضروری ہے کہ وہ چاروں پہلوؤں میں دانش مندانہ اور متوازن طریقے سے ترقی بھی کریں اور تجدید بھی کریں۔ جو پہلو بھی نظرانداز کیا جائے گا، وہ ایک ایسی منفی طاقت کو جنم دے گا کہ جو اثریت اور نشوونما کو پیچھے دھکیل دے گا۔ وہ ادارے اور افراد جو اپنے مشن کی تحریروں میں ان چاروں پہلوؤں پر انفرادی توجہ دیتے ہیں وہ متوازن تجدید کے لیے ایک بہت طاقتور طریقہ کار پیدا کر لیتے ہیں۔

تجدید میں اتحادِ عمل

متوازن تجدید میں بھرپور اتحادِ عمل ہوتا ہے۔ کسی ایک پہلو میں اپنی آری کو تیز کرنے کے لیے آپ جو کچھ بھی کرتے ہیں، ان تمام کا مثبت اثر باقی تمام پہلوؤں پر بھی ہوتا ہے۔ اس لیے کہ یہ تمام پہلو آپس میں بڑے قریبی طور پر جڑے ہوتے ہیں۔ آپ کی جسمانی صحت کا اثر آپ کی ذہنی صحت پر ہوتا ہے اور آپ کی روحانی طاقت آپ کی سماجی / جذباتی طاقت پر اثر انداز ہوتی ہے۔ آپ جیسے جیسے ایک پہلو میں ترقی کرتے ہیں ویسے ویسے ہی دوسرے پہلوؤں میں بھی آپ کی صلاحیتیں بڑھتی ہیں۔

پُراثر لوگوں کی سات عادات ان پہلوؤں میں بھرپور اتحادِ عمل پیدا کرتی ہیں۔ کسی ایک پہلو میں تجدید سات عادات میں سے کسی ایک کو اپنانے کی صلاحیت بھی بڑھاتی ہے۔ اور گو کہ یہ عادات ایک ترتیب میں ہیں لیکن کسی ایک عادت میں ترقی آپ کی دوسری عادات کو اپنانے

کی صلاحیت بھی بڑھاتی ہے۔

آپ جس قدر زیادہ Proactive ہوں گے (عادت نمبر1) اسی قدر آپ ذاتی لیڈر شپ کو استعمال کر سکیں گے (عادت نمبر2) اور اپنی زندگی کو منظم کر سکیں گے (عادت نمبر3) آپ جس قدر اپنی زندگی کو منظم کریں گے (عادت نمبر3) اتنا ہی آپ دوسرے چوتھائی والے تجدیدی کام کریں گے (عادت نمبر7) جتنا آپ دوسروں کو پہلے سمجھنے کی کوشش کریں گے (عادت نمبر5) اتنا ہی آپ اتحادِ عمل پر مبنی جیت / جیت کے حل والے کام کر سکیں گے (عادات نمبر4 اور 6) آپ جتنا ان عادات میں ترقی کریں گے جو آپ کو خودمختار بناتی ہیں (عادات نمبر1، 2 اور 3) اتنے ہی آپ "ایک دوسرے پر انحصار" کی صورت حال میں موثر ہوں گے۔ (عادات نمبر4، 5 اور 6) اور تجدید (عادت نمبر7) ان تمام عادات کی تجدید ہے۔

جب آپ اپنے جسمانی پہلو کی تجدید کرتے ہیں تو آپ اپنی ذاتی نظر کو مضبوط بناتے ہیں (عادت نمبر1) یہ آپ کی خود آگہی اور آزاد فیصلہ سازی کا زاویہ نظر ہے۔ Proactivity ہے۔ یہ علم ہے کہ آپ اپنے عمل میں آزاد ہیں اور آپ کو معمول نہیں بنایا جا سکتا۔ اور یہ کہ آپ کسی تحریک پر اپنے ردعمل کے چناؤ پر قادر ہیں۔ اور شاید جسمانی ورزش کا یہ سب سے بڑا فائدہ ہے۔ روزانہ کی ہر ذاتی کامیابی دراصل آپ کے ذاتی اندرونی تحفظ کے اکاؤنٹ میں "رقم" جمع کروانے کے مترادف ہے۔

جب آپ اپنی روحانی تجدید کرتے ہیں تو آپ اپنی ذاتی لیڈر شپ کو طاقتور بناتے ہیں (عادت نمبر2) آپ محض اپنی یادداشت کی بجائے اپنے تخیل اور شعور کو کام میں لاتے ہیں اور آپ کی ان کو استعمال کرنے کی صلاحیت بھی بڑھ جاتی ہے۔ آپ اپنے اندرونی ترین زاویہ ہائے نظر اور اپنی اقدار کو زیادہ بہتر طریقے سے سمجھنے لگتے ہیں۔ اپنے اندر آپ درست اصولوں کا ایک مرکز قائم کر لیتے ہیں اور آپ اپنی زندگی کو منفرد بناتے ہیں۔ اپنی زندگی پر اس مقصد سے نظر ثانی کرتے ہیں کہ وہ درست اصولوں کے ہم آہنگ ہو سکے۔ اور اپنی ذاتی توانائیوں کو مجتمع کرتے ہیں اور ان کو کام میں لاتے ہیں۔ روحانی تجدید کے ذریعے آپ اپنی پرائیویٹ زندگی کو بہتر (امیرانہ) بنا لیتے ہیں اور اس کی وجہ سے آپ کے ذاتی تحفظ کے اکاؤنٹ میں بڑی رقمیں جمع ہو جاتی ہیں۔

جب آپ اپنی ذہنی تجدید کرتے ہیں تو آپ دراصل اپنی ذاتی تنظیم کو مضبوط بناتے ہیں (عادت نمبر3) جب آپ اپنی تنظیم کرتے ہیں تو آپ دوسرے چوتھائی کے کام کی پہچان کے لیے اپنے دماغ پر زور ڈالتے ہیں۔ اپنے وقت اور اپنی توانائیوں کے بہترین استعمال کے لیے آپ

اپنے مقاصد کی ایک ترجیحی لسٹ بناتے ہیں اور پھر اسی لسٹ کے مطابق اپنے کاموں کی تنظیم کرتے ہیں اور ان پر عمل کرتے ہیں۔ جب آپ اپنی تعلیم کو جاری رکھنے کا فیصلہ کرتے ہیں تو دراصل آپ اپنے علم کی بنیاد میں اضافہ کرتے ہیں جس کے ذریعے آپ کی چوائس میں اضافہ ہو جاتا ہے۔ آپ کا معاشی تحفظ آپ کی نوکری میں نہیں ہوتا یہ تو آپ کی پیداواری طاقت میں پنہاں ہوتا ہے۔ پیداواری طاقت سے مراد سوچنا، سیکھنا، تخلیق کرنا اور اپنانا ہے۔ یہ اصلی معاشی خودمختاری ہوتی ہے۔ یہ دولت کا ہونا نہیں بلکہ دولت کو پیدا کر سکنے کی صلاحیت کا ہونا ہے اور یہ آپ کے اندر موجود ہوتی ہے۔ روزانہ کی ذاتی فتح۔ یعنی روزانہ اپنی طبعی، روحانی اور ذہنی صلاحیتوں کی تجدید پر ایک گھنٹہ لگایا جائے تو یہ سات عادات کی ترقی کی کنجی ہے اور یہ سب آپ کے اثر کے دائرے کے اندر ہوتا ہے۔ یہ وقت لگانا دوسرے چوتھائی پر وقت لگانا ہے اور ان عادات کو اپنی زندگی میں جاری و ساری کرنے کے لیے یہ ضروری ہے۔ یہ چیز آپ کو اصولوں کی مرکزیت عطا کرتی ہے۔

یہ روزانہ کی عوامی فتح کی بھی بنیاد ہے۔ یہ آپ کو اندرونی احساس تحفظ دیتی ہے جو کہ سماجی / جذباتی پہلو کے حوالے سے اپنی آری کو تیز کرنے کے لیے ضروری ہے۔ ایک دوسرے پر انحصار کی صورت حال میں یہ آپ کو طاقت بخشتی ہے تاکہ آپ اپنے اثر کے دائرے پر متوجہ ہو سکیں۔ تاکہ آپ دوسروں کو "بہت ہے" کے زاویہ نظر سے دیکھ سکیں تاکہ دوسروں کے ساتھ اپنے اختلافات کی صحیح معنوں میں آپ قدر کر سکیں اور ان کی کامیابیوں پر خوش ہو سکیں۔ یہ آپ کو وہ بنیاد فراہم کرتی ہے کہ جس کی وجہ سے آپ دوسروں کو صحیح معنوں میں سمجھنے کے لیے کام کر سکتے ہیں اور ان کے ساتھ اتحادِ عمل کو کام میں لاتے ہوئے جیت / جیت پر مبنی حل پیدا کر سکتے ہیں اور ایک دوسرے پر انحصار کی صورت حال میں عادات نمبر4، 5 اور 6 پر عمل کر سکتے ہیں۔

ترقی کے زینے

تجدید تو ایک اصول ہے اور ایک عمل ہے جو کہ ہمیں اس قابل بناتا ہے کہ ہم نشوونما اور تبدیلی کے اوپر کی طرف اٹھتے ہوئے بھنور میں حرکت کر سکیں اور اپنی ترقی کے عمل کو جاری رکھ سکیں۔ اس بھنور میں حرکت کرتے ہوئے بامعنی اور متواتر ترقی کرنے کے لیے ہمیں تجدید کے ایک اور پہلو پر غور کی ضرورت ہے۔ یہ پہلو دراصل ایک منفرد انسانی اثاثہ ہے جو کہ ہماری ترقی کا نشان راہ ہے۔ اور یہ ہے ہمارا ضمیر۔ مادام ڈی سٹیل (Madame de Stael)

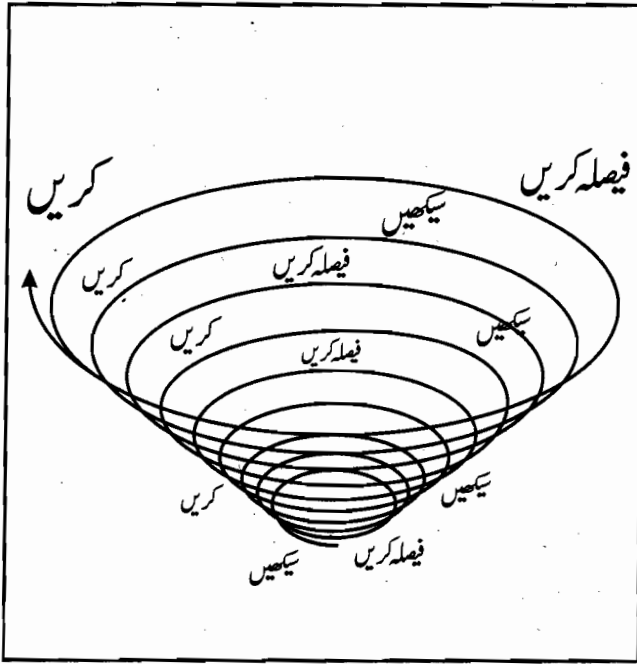
کے الفاظ میں "ضمیر کی آواز اس قدر نازک ہوتی ہے کہ اسے بہت آسانی کے ساتھ نظر انداز کیا جا سکتا ہے لیکن ساتھ ہی ساتھ یہ اتنی واضح اور صاف ہوتی ہے کہ اسے سمجھنے میں غلطی ناممکن ہے"۔

ضمیر ایک ایسا اثاثہ ہے کہ جو درست اصولوں کے ساتھ ہماری ہم آہنگی یا اجنبیت کا ٹھیک ٹھیک اندازہ لگا لیتا ہے اور ہمیں ان کی طرف رجوع کرواتا ہے۔ جیسے کسی اتھلیٹ کے لیے اعصاب اور پٹھوں کے بارے میں جاننا ضروری ہے اور ایک عالم کے لیے ذہنی تعلیم حاصل کرنا ضروری ہے۔ بالکل ایسے ہی ایک حقیقی Proactive اور اعلیٰ اثریت رکھنے والے انسان کے لیے ضمیر کی تعلیم ضروری ہے۔ اور ضمیر کی تعلیم و تربیت کے لیے زیادہ توجہ' زیادہ متوازن' ڈسپلن اور زیادہ ایماندارانہ زندگی کی ضرورت ہوتی ہے۔ اس کے لیے باقاعدگی کے ساتھ پُراثر اعلیٰ ادب کا مطالعہ' شریفانہ سوچوں پر غور اور سب سے بڑھ کر یہ کہ اس کی مہین مگر واضح آواز کے ساتھ ہم آہنگ ہو کر زندگی گزارنا انتہائی ضروری ہے۔

بالکل جیسے فضول قسم کی خوراک اور ورزش ایک اتھلیٹ کی حالت بگاڑ سکتے ہیں، فحاشی اور عریانیت پر مبنی چیزیں ہمارے اندر ایک اندھیرا پیدا کر دیتی ہیں اور ہمیں بے حس بنا دیتی ہیں اور ہمارے قدرتی اور آفاقی ضمیر (کیا درست ہے اور کیا غلط ہے) کی جگہ سماجی شعور لے لیتا ہے (کہیں لوگوں کو میرے بارے میں پتہ نہ چل جائے)

ڈاگ ہیمرشولڈ (Dag Hammarshold) کے الفاظ میں: "آپ اپنے اندر کے جانور کے ساتھ نہیں کھیل سکتے جب تک کہ آپ مکمل طور پر جانور نہ بن جائیں' بُرائی اور جھوٹ کے ساتھ نہیں کھیل سکتے جب تک کہ اپنے سچ کے حق سے دستبردار نہ ہو جائیں' وحشی پن کے ساتھ نہیں کھیل سکتے جب تک کہ آپ اپنے ذہن کی حساسیت کو نہ چھوڑ دیں۔ جو اپنے باغ کو صاف ستھرا رکھنا چاہتا ہے وہ کانٹوں کی جھاڑیوں کے لیے علیحدہ پلاٹ نہیں رکھتا"۔

ایک دفعہ جب ہم خود آگاہ ہو جائیں تو پھر ہمیں زندگی گزارنے کے لیے چند مقاصد اور اصول چن لینے چاہئیں۔ اگر ہم ایسا نہیں کریں گے تو خلا پر ہو جائے گا اور ہم اپنی خود آگاہی کھو دیں گے اور ایسے غراتے ہوئے جانور کی زندگی گزاریں گے کہ جس کا مقصد محض زندہ رہنا اور اپنی جبلتیں پوری کرنا ہوتا ہے۔ جو لوگ اس سطح پر زندہ ہوتے ہیں وہ زندگی نہیں گزار رہے ہوتے بلکہ زندگی انہیں گزار رہی ہوتی ہے۔ وہ تو بس رد عمل کرنا جانتے ہیں۔ بغیر اس منفرد انسانی اثاثوں سے آگاہ ہوئے کہ جو ان کے اندر غیر استعمال شدہ اور غیر ترقی یافتہ ناکارہ پڑے ہیں۔

اور ان اثاثوں کی بڑھوتی کا کوئی شارٹ کٹ نہیں ہے۔ یہاں فصل اگانے کا اصول چلتا ہے۔ ہم وہی کچھ کاٹتے ہیں جو کچھ بوتے ہیں۔ نہ اس سے کچھ زیادہ نہ اس سے کچھ کم۔ انصاف کا قانون ناقابل تبدیلی ہے اور ہم جتنا اپنے آپ کو اس کے ہم آہنگ کریں گے اتنا ہی ہم زندگی کے بہاؤ کو سمجھ سکیں گے اور اتنے ہی ہمارے زاویہ ہائے نگاہ درست ہوں گے یعنی کہ ہماری منزل کے نقشے صحیح ہوں گے۔

اوپر کو اُٹھتا ہوا دائرہ

میرا تو یہ یقین ہے کہ ہم اس اوپر کو اٹھتے ہوئے دائرے میں جتنی بھی ترقی کریں اتنا ہی لگن کے ساتھ ہمیں اپنے ضمیر کی تعلیم کا اہتمام بھی کرنا چاہیے اور اس پر دھیان بھی دینا چاہیے۔ ایک زیادہ تعلیم یافتہ ضمیر ہمیں ذاتی آزادی، تحفظ، بصیرت اور قوت کے راستے پر رواں دواں رکھتا ہے۔ اس اوپر کو اٹھتے ہوئے دائرے میں ترقی کرنے کے لیے تین اشیاء درکار ہوتی ہیں۔ سیکھنا، مضبوط فیصلہ کرنا اور کام کرنا۔ اگر یہ تینوں کام کیے جائیں تو پھر یہ دائرہ انسان کو اوپر ہی اوپر اٹھاتا چلا جاتا ہے۔ اگر ہم یہ سمجھ لیں کہ ان میں سے کوئی ایک ہی کافی ہے تو پھر ہم خود کو دھوکہ دے رہے ہیں۔ ترقی کے راستے پر گامزن رہنے کے لیے ضروری ہے کہ ہم سیکھیں، فیصلہ کریں اور کام کریں۔ سیکھیں، فیصلہ کریں اور کام کریں۔ اور سیکھیں، فیصلہ کریں اور کام کریں۔

عملی مشورے

1. ایسے کام کرنے کی لسٹ بنائیں جو کہ آپ کو طبعی طور پر فٹ رکھنے میں مدد دیں، جو کہ آپ کی زندگی کے معمولات میں آسانی کے ساتھ سما بھی سکیں اور جن سے آپ لطف بھی اٹھا سکیں۔
2. ایک کام کا چناؤ کریں اور اگلے ہفتے کے لیے اسے ہدف بنا لیں۔ ہفتے کے اختتام پر اپنی کارکردگی کا جائزہ لیں۔ اگر آپ اس کام کے سلسلے میں اپنا ہدف نہیں پا سکے تو کیا یہ اس لیے ہوا کہ واقعی آپ کو بڑا اور اہم کام کرنا پڑا یا کہ آپ اپنی طے شدہ قدر کے مطابق کام کرنے میں کامیاب ہی نہیں ہو سکے۔
3. اسی طرح اپنے رُوحانی اور ذہنی پہلوؤں کی تجدید کے لیے بھی کاموں کی ایک لسٹ بنائیں۔ سماجی، جذباتی لحاظ سے ایسے تعلقات کی لسٹ بنائیں کہ جن کو آپ بہتر بنانا چاہتے ہیں یا ایسے مخصوص حالات کی لسٹ بنائیں کہ جن میں "عوامی فتح" آپ کو مزید اثریت دے سکتی ہے۔ ہر لسٹ میں سے ایک آئٹم چن لیں اور اسے ہفتے کے ہدف کے طور پر لکھ لیں۔ پھر اس پر عمل کریں اور بعد میں اپنی کارکردگی کا جائزہ لیں۔
4. یہ فیصلہ کریں کہ چاروں پہلوؤں میں اپنی آری کو تیز کرنے کے لیے ہر ہفتے آپ کاموں کی ایک لسٹ بنایا کریں گے۔ ان کاموں پر عمل کیا کریں گے اور پھر نتائج کے حوالے سے اپنی کارکردگی کا تجزیہ کیا کریں گے۔

دوبارہ اندر سے باہر کی طرف

The Lord works from the inside out. The world works from the outside in. The world would take people out of the slums. Christ takes the slums out of people, and then they take themselves out of the slums. The world would mold men by changing their environment. Christ changes men, who then change their environment. The world would shape human behavior, but Christ can change human nature.

Ezra Taft Benson

میں آپ کو اپنی ذاتی کہانی بیان کرنا چاہتا ہوں۔ میرے خیال میں اس کہانی میں اس کتاب کا نچوڑ ہے۔ مجھے امید ہے کہ یہ کہانی پڑھتے ہوئے آپ اس کے زیر سطح اصولوں کو پہچانیں گے۔

کچھ عرصہ پہلے میں نے یونیورسٹی سے ایک سال کی چھٹی لی۔ پورے ایک سال تک بیوی بچوں کے ساتھ اوہایو (Oahu) میں شمالی ساحل لائی (Laie) پر رہا۔ یہ ہوائی (Hawai) میں واقع ہے۔ میں اس چھٹی کے دوران کچھ لکھنا چاہتا تھا۔

وہاں چند ہی دنوں میں ہم نے روزانہ کے معمولات اور کام کی ایک روٹین بنالی جو کہ نہ صرف بہت Productive تھی بلکہ بہت خوشگوار بھی تھی۔

ساحل سمندر پر صبح کی جاگنگ کے بعد ہم اپنے دونوں بچوں کو سکول بھیجتے۔ وہ سکول ننگے

پاؤں اور نیکروں میں جاتے۔ پھر میں ایک علیحدہ عمارت میں چلا جاتا جو کہ بانس کے کھیتوں کے ساتھ ہی تھی۔ میں نے وہاں اپنا دفتر بنا رکھا تھا اور وہاں بیٹھ کر اپنی لکھائی کا کام کرتا تھا۔ یہ بہت خاموش، خوبصورت اور پر سکون جگہ تھی۔ نہ فون، نہ میٹنگز نہ دوسرے کام۔

میرا دفتر ایک کالج کے کنارے پر واقع تھا۔ ایک دن اس کالج کی لائبریری کے عقبی حصے میں میں کتابوں کے انبار دیکھ رہا تھا کہ اچانک میرے ہاتھ ایک کتاب لگی جس نے مجھے اپنی طرف متوجہ کر لیا۔ میں نے اسے جیسے ہی کھولا تو میری نظر سیدھی ایک پیرے پر پڑی اور پھر اس نے میری آنے والی ساری زندگی کو بہت طاقتور طریقے سے اپنی گرفت میں لے لیا۔

میں نے اس پیراگراف کو بار بار پڑھا۔ اس میں بنیادی طور پر ایک بہت سادہ سا خیال تھا کہ تحریک اور رد عمل کے درمیان ایک گیپ یا خالی جگہ ہوتی ہے اور ہماری کامیابی اور ترقی کا راز اس بات میں ہوتا ہے کہ ہم اس جگہ کو کیسے استعمال کرتے ہیں۔

میرے لیے یہ بیان کرنا مشکل ہے کہ اس آئیڈیئے کا میرے اوپر کیا اثر ہوا۔ گو کہ میری اپنی ذہنی نشوونما "اپنے فیصلے خود کرنے" کے فلسفے کے تحت ہی ہوئی تھی لیکن یہ آئیڈیا جس طرح بیان کیا گیا "تحریک اور رد عمل کے درمیان گیپ" اس نے ایک نئی تازگی کے ساتھ بھرپور طریقے سے مجھے اپنی گرفت میں لے لیا۔ آپ سوچ نہیں سکتے کہ اس میں کتنی طاقت تھی۔ مجھے لگ بھگ ایسے لگا کہ جیسے "مجھے پہلی مرتبہ اس بات کا پتہ چلا ہو" ایک اندرونی انقلاب آیا ہو "ایک ایسا آئیڈیا کہ جس کا وقت اب آ گیا ہو"۔

میں نے بار بار اس پر سوچا اور میری زندگی کے زاویہ نظر پر ایک بھرپور انداز میں اس کا اثر ہونے لگا۔ مجھے ایسے لگنے لگا کہ جیسے اس میں، میں اپنی شمولیت خود ہی دیکھ رہا ہوں۔ میں نے اس گیپ میں کھڑا ہونا شروع کر دیا اور وہاں کھڑے ہو کر باہر تحریکوں کو دیکھنے لگا۔ اپنے اندر مجھے ایک آزادی کا احساس پیدا ہونا شروع ہو گیا کہ جس کی وجہ سے میں اپنے رد عمل کا چناؤ کر سکتا تھا حتیٰ کہ میں خود تحریک بھی بن سکتا تھا یا کم از کم اس کو متاثر ضرور کر سکتا تھا اور اس کو الٹا بھی سکتا تھا۔

اس کے کچھ دنوں بعد اور جزوی طور پر اسی "انقلابی" آئیڈیئے کے زیر اثر سانڈرا اور میں نے گہری ابلاغ کی پریکٹس شروع کر دی۔ میں دوپہر سے ذرا پہلے اسے لے لیتا اور ہم دونوں اپنی پرانی Honda 70 موٹر سائیکل پر بچوں کو ان کے سکول سے اٹھاتے۔ ایک کو ہم اپنے درمیان بٹھا لیتے اور دوسرا میرے گھٹنے پر بیٹھ جاتا اور ہم میرے دفتر کے ساتھ بانس کے کھیتوں میں موٹر سائیکل چلاتے رہتے۔ تقریباً ایک گھنٹے تک ہم آہستہ آہستہ چلتے رہتے اور

صرف باتیں کرتے رہتے۔
بچوں کو اس سواری کا بہت انتظار رہتا اور وہ بالکل شور نہیں مچاتے تھے۔ ہمیں راستوں پر شاذ ہی کوئی دوسری سواری نظر آتی اور ہماری موٹر سائیکل کی آواز اتنی کم ہوتی کہ ہم آسانی سے ایک دوسرے کی بات سن سکتے تھے۔ ہمارا یہ سفر ایک بہت علیحدہ سے ساحل پر ختم ہوتا۔ وہاں ہم اپنی موٹر سائیکل کھڑی کرتے اور پھر تقریباً دو سو گز چلتے ہوئے ایک خفیہ جگہ پر پہنچ جاتے جہاں کہ ہم اپنا پکنک لنچ کرتے۔

ریتلا ساحل اور تازہ پانی کا دریا جو جزیرے سے نکلتا تھا بچوں کی توجہ کا مرکز بنا رہتا لٰہذا سانڈرا اور میں بغیر کسی روک ٹوک کے اپنی بات جاری رکھ سکتے۔ شاید اس پر زیادہ سوچنے کی ضرورت نہیں کہ روزانہ دو گھنٹے کی اس قسم کی گفتگو سے کس قسم کا باہمی اعتماد اور سمجھ پیدا ہو سکتی ہے۔ پورا سال ہم نے اس گہرے ابلاغ کی مشق میں گزارا۔ سال کے شروع میں ہم نے ہر قسم کے دلچسپ موضوع پر بات کی۔ لوگ، خیالات، واقعات، ہمارے بچے، میرا لکھنا، ہمارا خاندان، مستقبل کے منصوبے وغیرہ وغیرہ۔ لیکن آہستہ آہستہ ہمارا ابلاغ گہرا ہونے لگا اور ہم زیادہ سے زیادہ اپنی اندرونی دنیاؤں کی بات کرنے لگے۔ اپنی پرورش، اپنے بچپن کے ماحول، اپنے احساسات اور اپنی غیر یقینیوں کی باتیں۔ ہم جب گہرے انداز میں اس قسم کی گفتگو میں ڈوبے ہوتے تو ان تمام موضوعات کا تجزیہ بھی کرتے اور ان میں خود اپنا بھی مشاہدہ کرتے۔ ہم نے تحریک اور ردِ عمل کے درمیان جگہ کو کچھ نئے اور دلچسپ اندازوں میں استعمال کرنا شروع کر دیا جس کی وجہ سے ہم اپنی پروگرامنگ کے بارے میں سوچنے لگتے کہ کیسے یہ پروگرام دنیا کے بارے میں ہمارے زاویہ نظر کی تشکیل کرتے ہیں۔

ہم نے اپنے اندر کی دنیاؤں میں پرجوش معرکے شروع کر دیئے اور ہم نے انہیں مزید پُرجوش، حیران کن، اپنے اندر جذب کر لینے والے، اپنے آپ کو منوا لینے والے، دریافت سے بھرپور اور خود آگہی دینے والے پایا، ہمارے باہر کی دنیا میں اس سے زیادہ دلچسپ کوئی چیز نہیں تھی۔

اس تجربے میں سب کچھ ہی "گھی شکر" نہیں تھا۔ بعض اوقات ہم بہت حساس موضوعات پر بات کرتے ہوئے کوئی بہت ہی دکھتی ہوئی رگ چھیڑ دیتے جو کہ بہت سخت تجربہ ہوتا اور یہ ہمیں ایک دوسرے کے سامنے بالکل کھول کر رکھ دیتا اور ہم ایک دوسرے کی کمزوریوں کو جاننے لگتے لیکن ہمیں ساتھ ہی یہ احساس بھی ہوتا کہ یہ تمام باتیں برسوں سے ہم ایک دوسرے سے کرنا بھی چاہتے تھے۔ جب ہم ان موضوعات پر گہرے انداز میں بات چیت کر

چکتے تو اس گہرائی سے باہر آنے کے بعد ہمیں ایک عجیب سا احساس ہوتا کہ جیسے ہمارے زخم بھر گئے ہوں۔

ہم ایک دوسرے کے لیے شروع سے ہی اس قدر مددگار اور معاون تھے۔ ایک دوسرے کے لیے اتنے ہم احساس اور حوصلہ افزا تھے کہ ہم نے ایک دوسرے کے اندر اس دریافت کے سفر کو سہل بنا دیا۔ آہستہ آہستہ ان کہے ہم نے اصول وضع کر لیے۔ پہلا یہ تھا کہ "گفتگو میں ایک دوسرے کے بارے میں کھوج نہیں کرنی۔ جب ہم ایک دوسرے کی اندرونی تہوں کو کھول چکیں تو پھر ہم نے ایک دوسرے سے سوال نہیں کرنے، صرف ہم احساسی کا اظہار کرنا ہے۔ اس مقام پر پوچھ گچھ بہت خطرناک اور تکلیف دہ ہو سکتی ہے۔ ہم نے یہ سلسلہ بہت کنٹرول کے ساتھ منطقی انداز میں جاری رکھا۔ ہم ایک ایسے سفر میں تھے کہ جو بہت ڈرا دینے والا بھی تھا اور غیر یقینی بھی تھا اور اس میں خوف بھی تھا اور شکوک بھی تھے۔ ہم یہ سفر زیادہ سے زیادہ طے کرنا چاہتے تھے لیکن ساتھ ہی ساتھ ہم نے احساس بھی پیدا کر لیا کہ دوسرے شخص کو اپنے وقت اور ضرورت کے مطابق کھلنا چاہیے اور ہم اس ضرورت کو سمجھنے لگے۔

دوسرا ان کہا اصول یہ تھا کہ جب چیزیں بہت زیادہ تکلیف دہ ہو جائیں تو اس روز ہم گفتگو کا سلسلہ نہ کریں۔ پھر یا تو ہم اگلے دن دوبارہ بات چیت شروع کریں اور یا پھر یہ دوسرے شخص پر ہی چھوڑ دیں کہ جب وہ سلسلہ شروع کرنا چاہے۔ ہم ایسی نامکمل باتوں کو لے کر چلتے رہتے لیکن ہمارے دل میں یہ خیال بھی مستقل رہتا کہ بالآخر ہم ان کی تکمیل کرنا چاہتے ہیں۔ چونکہ ہمارے پاس وقت تھا اور ماحول تھا اور چونکہ ہم اپنے ازدواجی رشتے میں پنپنے اور ترقی کرنے کے سلسلے میں بھی پرجوش تھے لہٰذا ہمیں اندر سے یہ اعتماد ہوتا تھا کہ جلد یا بدیر ہم ان نکمل باتوں کو کسی طور پر نکمل کر ہی لیں گے۔

سب سے مشکل مقام، جو کہ بعد میں سب سے زیادہ بار آور بھی ثابت ہوا، تب آیا جب میری اور سانڈرا کی اس ابلاغ میں کمزوریاں آمنے سامنے آگئیں۔ تب ہماری ذاتی شمولیت اور انا کے باعث ہمیں احساس ہوا کہ اب تحریک اور ردعمل کے درمیان کوئی فاصلہ یا جگہ نہیں بچی۔ کچھ برے قسم کے احساسات سامنے آ گئے لیکن ایسے کٹھن مقامات پر بھی ہماری گہری خواہش اور ہمارا معاہدہ ہمارے آڑے آئے اور انہی کے سہارے ہم نے جہاں سرا چھوڑا ہوتا پھر وہیں سے پکڑ لیتے تاوقتیکہ ہم اسے حل نہ کر لیتے۔

ان مشکل مقامات اور لمحات کی ایک وجہ تو میری اپنی شخصیت تھی۔ میرے والد بہت خاموش طبع واقع ہوئے تھے۔ ان کا طریقہ بہت نپا تلا اور محتاط ہوتا تھا۔ اس کے برعکس میری

والدہ بہت عوامی، ملنسار اور بے ساختہ واقع ہوئی ہیں۔ میں اپنے اندر یہ دونوں قسم کی خصوصیات پاتا ہوں اور جب میں اپنے کو غیر محفوظ محسوس کرتا ہوں تو اپنے اندر سکڑ جاتا ہوں بالکل اپنے والد کی طرح۔ میں اپنے اندر ہی پناہ حاصل کرتا ہوں اور محفوظ طریقے سے چیزوں کا مشاہدہ کرتا ہوں۔

سانڈرا میری ماں کی طرح زیادہ ہے۔ بڑی ملنسار، مستعد اور بے ساختہ۔ پچھلے برسوں میں ہم کئی ایسے تجربات سے گزرے ہیں کہ جہاں میرا خیال تھا کہ سانڈرا کی بے تکلفی نامناسب تھی۔

اور اس کا خیال ہے کہ میرا ضرورت سے زیادہ محتاط رویہ بے وجہ اور بے کار تھا۔ معاشرتی طور پر بھی اور بحیثیت ایک فرد کے بھی۔ اس کا خیال ہے کہ بعض اوقات میں دوسرے شخص کے احساسات کا خیال نہیں کرتا۔ ان باتوں کے دوران یہ سب کچھ بھی آیا اور ہم نے کھل کر ان موضوعات پر بات کی۔ مجھے سانڈرا کی سمجھ اور بصیرت کی قدر کرنی پڑی کہ کیسے وہ مجھے کھلنے، بڑھنے، محسوس کرنے اور سماجی طور پر کامیاب رویوں کی طرف لے جانے میں مدد کرتی ہے۔

ایک اور مشکل مقام کا تعلق میرے خیال میں سانڈرا کا وہ "رویہ" تھا جو کئی برس سے مجھے تنگ کر رہا تھا۔ وہ ایک خاص برانڈ Frigidaire کی مصنوعات خریدنے کے سلسلے میں جنون کی حد تک چلی جاتی ہے اور مجھے اس بات کی کبھی سمجھ نہیں آئی تھی کہ وہ ایسا کیوں کرتی تھی۔ کسی اور برانڈ کی چیز وہ خریدنے کے بارے میں تو سوچتی بھی نہیں۔ شروع کے سالوں میں جب ابھی ہم اپنا گھر شروع ہی کر رہے تھے اور مالی مشکلات بھی تھیں تب بھی اس کا یہی اِصرار ہوتا کہ چیز لینی ہے تو صرف فریجڈیئر کی۔ ہم کئی بار پچاس میل دور کسی "بڑے شہر" خاص طور پر فریجڈیئر کی چیز لینے کے لیے جاتے جہاں یہ دستیاب ہوتیں۔ ہمارے یونیورسٹی ٹاؤن میں دکاندار یہ مصنوعات نہیں رکھتے تھے۔

مجھے اس سارے آئیڈیئے سے بڑی اُلجھن ہوتی تھی۔ اچھی بات یہ تھی کہ یہ صورت حال صرف چیز خریدتے وقت ہی پیدا ہوتی۔ لیکن جب یہ پیدا ہو جاتی تو یوں ہوتا کہ گویا کسی نے غصے اور گرما گرمی کا بٹن دبا دیا ہو۔ یہ ایک مسئلہ تمام غیر معقول سوچ کی علامت بن جاتا اور میرے اندر کئی قسم کے منفی احساسات سر اٹھانا شروع کر دیتے۔

اور اکثر اوقات میں اپنی عادت کے مطابق اپنے اندر سکڑ جاتا اور خاموش اور بیکار سا رویہ اپنا لیتا۔ میرے خیال میں، میں نے یہ سوچ لیا تھا کہ اس صورتِ حال سے نپٹنے کا یہی

طریقہ تھا کہ اسے نپٹا ہی نہ جائے اپنے آپ کو لاتعلق بنالیا جائے ورنہ میرا خیال تھا کہ میں خود کو کنٹرول نہیں کر سکوں گا اور ایسی چیزیں کہہ گزروں گا جو مجھے کہنی نہیں چاہئیں۔ کئی بار ایسا ہو بھی جاتا کہ میں کوئی ایسی منفی بات کہہ بھی دیتا اور پھر بعد میں مجھے اس پر پچھتانا پڑتا اور معافی مانگنی پڑتی۔

اس سلسلے میں جو چیز مجھے زیادہ تنگ کرتی وہ یہ نہیں تھی کہ اسے فریجڈیئر پسند ہے بلکہ یہ کہ وہ اس کے دفاع میں انتہائی غیر معقول دلیلیں دیتی تھیں جن کا حقیقت کے ساتھ دُور کا تعلق بھی نہ ہوتا۔ اگر وہ صرف اتنا مان لیتی کہ اس سلسلے میں اس کا رویہ غیر معقول اور سراسر جذباتی ہے تو میرا خیال ہے کہ میرے لیے صورت حال کو قبول کرنا نسبتاً آسان ہو جاتا لیکن اس کا اپنے رویے کو صحیح ثابت کرنے کا رویہ مجھے بہت اپ سیٹ کرتا تھا۔

بہار کے شروع میں کہیں فریجڈیئر کا مسئلہ بھی زیر بحث آیا۔ اس سے پہلے کا سارا ابلاغ ہمیں اس کے لیے تیار کرتا رہا تھا۔ ہمارے گفتگو کے اصول اب گہرے طریقے سے طے ہو چکے تھے۔ دوسرے کو کریدنا نہیں اور اگر کسی ایک کی بات دونوں کے لیے بہت تکلیف دہ ہو جائے تو وقتی طور پر گفتگو کا سلسلہ بند کر دیا جائے گا۔

مجھے وہ دن ہمیشہ یاد رہے گا جب ہم نے اس مسئلے پر سیر حاصل بات کی۔ ہم اس دن ساحل پر اترے نہیں بلکہ ہم اپنی موٹر سائیکل پر بانس کے جنگل میں گھومتے رہے۔ شاید اس لیے کہ ہم ایک دوسرے سے آنکھیں چار نہیں کرنا چاہتے تھے۔ اس مسئلے کی نفسیاتی تاریخ اتنی لمبی ہو چکی تھی اور اتنی بری اور منفی باتیں اس سے منسوب ہو چکی تھیں اور اتنے عرصے سے ہم نے ان کہے انداز میں یہ طے کر رکھا تھا کہ اس پر ہم بات نہیں کیا کریں گے۔ یہ مسئلہ ہمارے تعلق سے زیادہ اہم بہرحال نہیں تھا لیکن جب آپ ایک خوبصورت تعلق کی نگہداشت اور حقیقی نشوونما کے خواہاں ہوں تو پھر ہر مسئلہ اہم ہو جاتا ہے۔

اس تجربے سے جو ہم نے سیکھا اس پر سانڈرا اور میں خود بہت حیران ہوئے۔ یہ سراسر اتحادِ عمل پر مبنی تھا۔ ایسے لگا کہ جیسے سانڈرا خود اس رویے کے بارے میں پہلی مرتبہ سمجھ رہی ہو۔ اس نے اپنے والد کی بات شروع کی کہ کیسے ایک سکول میں تاریخ کے استاد کے طور پر ایک کوچ کی حیثیت سے اس نے اپنے گھرانے کے لیے زندگی کا سامان کیا۔ غربت اس قدر تھی کہ اسے مشینوں کی مرمت بھی شروع کرنی پڑی۔ معاشی بدحالی کے اس دور میں اسے شدید مالی مشکلات کا سامنا تھا اور اس مشکل وقت میں وہ صرف اس لیے کاروبارِ زندگی جاری رکھ سکا کہ فریجڈیئر کمپنی نے اس کے مشینوں کی مرمت کے کام کو سہارا دیا۔

سانڈرا کا اپنے والد کے ساتھ ایک غیر معمولی اور بہت پیارا تعلق تھا۔ دن کے اختتام پر جب وہ تھکا ہارا گھر واپس پہنچتا تو اپنی چارپائی پر لیٹ جاتا اور سانڈرا اس کے پاؤں کے تلوے دباتی اور اس کے لیے گاتی۔ یہ وقت ان دونوں کے لیے بہت خوبصورت ہوتا اور سالہا سال انہوں نے اس سے لطف اٹھایا۔ وہ آہستہ آہستہ کھلتا اور اپنی پریشانیوں پر بات کرتا اور بزنس کی مشکلات سانڈرا کو بتاتا۔ وہ اس کی باتیں غور سے سنتی اور وہ فریجڈیئر کمپنی کی بہت شکرگزار ہوتی کہ جو اس کے ابو کو ان مشکل وقتوں میں سہارا دیئے ہوئے تھی۔

باپ اور بیٹی کے درمیان یہ گفتگو ایک بے ساختگی کے ساتھ قدرتی انداز میں جاری رہتی اور ایسے میں ہی انسان کے اندر گہرے انداز میں خیالات اترتے ہیں اور اس کی نفسیات کا حصہ بن جاتے ہیں۔ ان لمحوں میں انسان نے اپنا دفاع نیچے گرا رکھا ہوتا ہے اور ہر قسم کے عکس اور سوچیں انسان کے لاشعور میں گہرے طریقے سے بیج کی طرح بوئی جاتی ہیں۔ شاید سانڈرا خود بھی ان تمام چیزوں کو بھلا چکی تھی تاوقتیکہ اس سال نے اسے وہ تحفظ فراہم کیا کہ وہ اپنے ان تجربات کو سہولت کے ساتھ اور بے ساختگی کے ساتھ کہہ سکتی۔

سانڈرا کو خود اپنے بارے میں بہت بصیرت پیدا ہوئی اور اسے فریجڈیئر کے بارے میں اپنے احساسات کی جذباتی جڑ مل گئی۔ مجھے بھی احساس پیدا ہوا اور میرے اندر سانڈرا کے احساسات کے لیے ایک نئی طرح کی عزت کا جذبہ پیدا ہوا۔ مجھے پتا چلا کہ دراصل فریجڈیئر کے بارے میں بات کرتے ہوئے سانڈرا محض مصنوعات کی بات نہیں کر رہی ہوتی تھی وہ اپنے ابو کی بات کر رہی ہوتی تھی۔ ایک وفاداری کا ذکر کر رہی ہوتی تھی۔ اپنی ضرورتوں کے ساتھ وفاداری کا ذکر۔

مجھے یاد ہے کہ اس دن ہم دونوں کی آنکھوں میں آنسو آ گئے تھے۔ اس بصیرت کی وجہ سے زیادہ ایک دوسرے کے لیے بڑھتے ہوئے پیار اور انس کی وجہ سے۔ ہم نے دریافت کیا کہ بعض اوقات معمولی چیزوں کی بھی گہری جذباتی جڑیں ہوتی ہیں۔ اور اگر ان بظاہر معمولی چیزوں کو ایک سطحی انداز سے ہی لیا جاتا رہے اور ان کی پس منظر کی گہرائی اور حساسیت کو نہ جانا جائے تو بعض اوقات ہم دوسرے شخص کے دل کی مقدس زمین کو روند ڈالتے ہیں۔

ان مہینوں کے ہمیں کئی خوبصورت پھل ملے۔ ہمارے درمیان ابلاغ اس قدر مضبوط ہوگیا کہ پھر ہم فوراً ایک دوسرے کی سوچوں کو سمجھ لیتے اور ان سے تعلق قائم کر لیتے۔ جب ہم نے ہوائی (Hawaii) چھوڑا تو ہم نے یہ طے کیا کہ ہم یہ پریکٹس جاری رکھیں گے۔ اب کئی سالوں کے بعد بھی ہم اپنی موٹر سائیکل لے کر نکل جاتے ہیں۔ اگر موسم خراب ہو تو ہم کار پر

چلے جاتے ہیں اور اس کا مقصد صرف باتیں کرنا ہوتا ہے۔ میرے خیال میں محبت کو قائم رکھنے کی کلید یہ ہے کہ انسان ایک دوسرے کے ساتھ باتیں کرتا رہے۔ خاص طور پر احساسات کے بارے میں۔ ہم روزانہ دن میں کئی مرتبہ ایک دوسرے سے بات کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ حتیٰ کہ تب بھی جب میں سفر کر رہا ہوتا ہوں۔ میرے لیے یہ گھر کی دہلیز کو چھو لینے کے مترادف ہوتا ہے جو کہ میری خوشیوں، تحفظ اور اقدار کا منبع ہے۔

تھامس ولف (Thoms Wolfe) غلط تھا۔ آپ گھر دوبارہ "جا" سکتے ہیں بشرطیکہ آپ کا گھر کے ساتھ ایک اعلیٰ رشتہ قائم ہو اور آپ اس رشتے کی قدر کرنا جانتے ہوں۔

کئی نسلوں کے درمیان زندگی

جیسا کہ سانڈرا اور میں نے اسی خوبصورت سال میں دریافت کیا کہ تحریک اور ردِ عمل کے درمیان فاصلے کو سمجھ داری سے استعمال کرنے اور انسانی فطرت کے چار اثاثوں کو استعمال کرنے سے دراصل ہم اس قابل ہو جاتے ہیں کہ "اندر سے باہر" کی طرف سفر کر سکیں۔

اس سے پہلے ہم نے "باہر سے اندر" کی طرف کی اپروچ استعمال کی تھی۔ ہم ایک دوسرے سے محبت کرتے تھے اور اپنے اختلافات کے باوجود ہم نے کوشش کی تھی کہ اپنے رویوں کو کنٹرول کرتے ہوئے اکٹھے کام کر سکیں اور اس سلسلے میں ہم نے انسانی تعلق داری کی کئی کارآمد تکنیکیں استعمال کی تھیں لیکن یہ مرہم پٹی اور اسپرین کا استعمال زیادہ دیر نہ چل سکا۔ جب تک کہ ہم نے اپنے اصل زاویہ ہائے نظر کے حوالے سے ابلاغ نہیں کیا اس وقت تک زیرِ سطحی مسائل اپنی جگہ جوں کے توں قائم رہے۔

جب ہم نے "اندر سے باہر" کی طرف کام کرنا شروع کیا تو پھر اعتماد اور کھلے دل کے ساتھ ایک تعلق قائم کرنے میں کامیاب ہو گئے اور اپنے بے کار کر دینے والے اختلافات کی گتھیوں کو ہمیشہ کے لیے گہرے انداز میں سلجھا سکے۔ اور یہ کبھی بھی "باہر سے اندر" کی اپروچ کے ذریعے ممکن نہیں تھا۔

خوش ذائقہ پھل --- ایک جیت / جیت پر مبنی رشتہ، ایک دوسرے کی گہری سمجھ اور زبردست قسم کا اتحادِ عمل --- یہ سب ان جڑوں سے پھوٹا جنہیں ہم نے اپنے پروگراموں (یہاں پروگراموں کا لفظ کمپیوٹر کے حوالے سے استعمال کیا گیا ہے) کا تجزیہ کرتے ہوئے سینچا تھا۔ ہم دونوں نے خود کو دوبارہ لکھا تھا اور اپنی زندگیوں کی یوں تنظیم کر لی تھی کہ دوسرے چوتھائی کے لیے ہم وقت تخلیق کر لیتے تھے اور ایک دوسرے کے ساتھ گہرے انداز میں ابلاغ جاری

رہتا تھا۔

اس کے علاوہ اور بھی پھل تھے۔ ایک گہرے انداز میں ہم دیکھ سکتے تھے کہ جس طاقتور طریقے سے ہماری زندگیوں نے اپنے والدین سے اثر لیا تھا اسی طرح ہمارے بچوں کی زندگیاں بھی ہم سے اثر انداز ہو رہی تھیں اور ہم اکثر جانے بغیر ان کی زندگیوں کو ایک خاص طریقے سے متاثر کر رہے تھے۔ اپنی زندگیوں پر مختلف عناصر کے اثر کو سمجھتے ہوئے اب ہمارے اندر ایک نئی خواہش پیدا ہو گئی تھی کہ ہم اگلی نسل کو جو بھی دیں، غیر شعوری طور پر اور خود اپنی مثال کے ذریعے، وہ درست اصولوں پر مبنی ہو۔

میں نے اس کتاب میں خاص طور پر ان سکرپٹس پر توجہ دی ہے کہ جو ہمیں مل گئے اور جنہیں ہم Proactively تبدیل کرنا چاہتے ہیں۔ لیکن جب ہم اپنی سکرپٹنگ کا بغور تجزیہ کرتے ہیں تو ہم ان میں سے کئی بڑے خوبصورت سکرپٹس بھی دیکھنا شروع کر دیتے ہیں۔ بڑے مثبت سکرپٹس جو کہ ہم تک پہنچا دیئے گئے اور ہم نے بغیر جانے ان کو اپنا بھی لیا۔ حقیقی خود آگہی ہمیں ان سکرپٹس کو جاننے اور سمجھنے میں مدد دیتی ہے اور ان کو بھی جاننے میں مدد دیتی ہے کہ جن کے واسطے یہ سکرپٹ ہم تک پہنچ پائے اور جنہوں نے نہ صرف ہمیں یہ آئینہ دکھایا کہ ہم کیا ہیں بلکہ یہ بھی کہ ہم کیا بن سکتے ہیں۔

ایک سے زیادہ نسلوں پر مبنی خاندان میں آگے اور پیچھے مڑ کر دیکھنے کی بڑی طاقت ہوتی ہے۔ ایک پراثر اور ایک دوسرے پر انحصار کرنے والے خاندان میں بچے، والدین، دادا، دادی / نانا، نانی، چچے، ماموں، خالہ، پھپھیاں اور کزنز۔ یہ تمام لوگ ایک دوسرے کو احساس دلانے کا بڑا طاقتور ذریعہ ہوتے ہیں کہ یہ کون ہیں؟ کہاں سے آئے ہیں اور ان کا نصب العین کیا ہے؟

بچوں کے لیے یہ بڑی اعلیٰ چیز ہوتی ہے کہ وہ اپنے آپ کو "قبیلے" کے حصے کے طور پر پہچانیں۔ ان کے لیے یہ احساس بڑا زبردست ہوتا ہے کہ ایک خاندان میں یہ بڑے فائدے کی چیز ہوتی ہے۔ اگر آپ کا کوئی بچہ مشکل وقت میں ہے اور آپ سے اس کے تعلق میں اس وقت مسائل پیدا ہو رہے ہیں تو پھر ممکن ہے کہ زندگی کے اس کٹھن وقت میں وہ آپ کے بھائی یا بہن کی طرف راغب ہو جائے اور وہ اس وقت والدین کی کمی کو پورا کر سکیں اور اس کو بنانے والے یا اس کے ہیرو بن جائیں۔

وہ نانا، نانی / دادا، دادی جو اپنے نواسے نواسیوں میں دلچسپی لیتے ہیں، ان سے اعلیٰ لوگ پوری دنیا میں اور کوئی نہیں ہوتے۔ بچوں کے لیے وہ کیا اعلیٰ آئینے کا کام کر سکتے ہیں! میری اپنی والدہ اسی طرح ہیں۔ 90 برس کے قریب کی ضعیف العمری میں بھی وہ اپنے خاندان کے ہر فرد

کی زندگی میں ذاتی دلچسپی لیتی ہیں۔ وہ اب ہمیں محبت نامے لکھتی ہیں۔ کچھ روز ہی پہلے میں ویسا ہی ایک خط جہاز میں سفر کے دوران پڑھ رہا تھا اور میری آنکھوں سے آنسو بہہ رہے تھے۔ اگر میں آج رات انہیں فون کروں تو مجھے معلوم ہے کہ وہ کہیں گی "سٹیفن میں چاہتی ہوں کہ تم جان لو کہ میں تمہیں کس قدر پیار کرتی ہوں اور میرے خیال میں تم کتنے زبردست ہو" وہ مستقل حوصلہ افزائی کرتی رہتی ہیں۔

ایک سے زیادہ نسلوں پر محیط خاندان سب سے زیادہ پھلدار، اطمینان بخش، ایک دوسرے پر انحصار کرنے والے رشتوں کو جنم دیتا ہے اور بہت سے لوگ ان رشتوں کی اہمیت کو سمجھتے ہیں۔ ذرا یاد کریں کہ کچھ سال پہلے ہم سب لوگ Roots [1] سے کس قدر متاثر ہوئے تھے۔ ہم میں سے ہر کسی کی روٹس ہوتی ہیں اور یہ صلاحیت بھی ہوتی ہے کہ ان روٹس کو تلاش کریں اور اپنے آباء کو شناخت کریں۔

ایسا کرنے کے لیے سب سے زیادہ بھرپور تحریک ہمیں صرف اپنے لیے نہیں چاہیے ہوتی بلکہ اگلی نسل کے لیے چاہیے ہوتی ہے۔ تمام انسانیت کی اولاد کے لیے۔ جیسا کہ کسی نے کہا تھا "ہم اپنے بچوں کو صرف دو ایسے تحفے دے سکتے ہیں جو ہمیشہ ان کے ساتھ رہیں۔۔۔ ایک روٹس اور دوسرے پَر۔

تبدیل کرنے والا انسان بننا

دوسری چیزوں کے علاوہ میرے خیال میں بچوں کو "پَر" دینے کا مطلب یہ بھی ہے ہم انہیں آزادی دے کر طاقتور بنا رہے ہیں تاکہ وہ اس منفی سکرپٹنگ سے بلند ہو جائیں جو کہ ہم تک پہنچی ہے۔ مجھے یقین ہے کہ اس کا مطلب وہی ہے جسے میرے دوست اور ساتھی ڈاکٹر ٹیری وارنر (Dr. Tarry Warner) تبدیل ہوتا ہوا انسان کہتے ہیں۔ بجائے ان سکرپٹس کو اگلی نسلوں کی طرف چلا دینے کے ہم انہیں تبدیل بھی تو کر سکتے ہیں۔ اور یہ ہم یوں کر سکتے ہیں کہ اس عمل میں ہم تعلقات کی تعمیر بھی کر سکیں۔

اگر آپ کے والدین نے بطور بچے کے آپ کے ساتھ اچھا سلوک نہیں کیا تھا تو لازم نہیں کہ آپ بھی اپنے بچوں کے ساتھ برا سلوک ہی کریں۔ گو کہ تحقیق یہ بتاتی ہے کہ اس

---

[1] Roots ۔۔۔ امریکی سیاہ فام مصنف Alex Halley کا شہرہ آفاق ناول جس میں اس نے افریقہ میں اپنے آباء و اجداد کی کئی نسلوں کے بارے میں تحقیق کی اور لکھا۔ یہ ناول امریکہ میں 1976 میں لکھا گیا۔ بعد میں اس پر فلم بھی بنی۔ (مترجم)

بات کا زیادہ امکان ہے کہ آپ اسی سکرپٹ پر عمل کریں جو آپ تک پہنچا تھا لیکن چونکہ آپ Proactive ہیں لہٰذا آپ اس سکرپٹ کو دوبارہ لکھ سکتے ہیں۔ آپ نہ صرف یہ کہ اپنے بچوں کے ساتھ برا سلوک نہ کرنا طے کر سکتے ہیں بلکہ ان کو ایک نیا اور مثبت سکرپٹ بھی دے سکتے ہیں اور اس پر عمل کرنے کے لیے ان کی حوصلہ افزائی بھی کر سکتے ہیں۔

آپ اسے اپنے ذاتی مشن کی تحریر میں لکھ سکتے اور اپنے دل و دماغ پر بھی لکھ سکتے ہیں۔ آپ اپنے آپ کو تصور کی آنکھ سے "روزانہ کی ذاتی فتوحات" میں اپنے مشن کی تحریر کے ساتھ ہم آہنگ دیکھ سکتے ہیں۔ آپ ایسے اقدامات کر سکتے ہیں کہ اپنے والدین سے محبت کر سکیں اور انہیں معاف کر دیں اور اگر وہ ابھی زندہ ہیں تو انہیں سمجھتے ہوئے ان کے ساتھ ایک مثبت تعلق کی تعمیر کریں۔

وہ رجحان جو نسل در نسل آپ کے خاندان میں چلتا رہا ہے آپ تک پہنچ کر رک بھی تو سکتا ہے۔ آپ ایک تبدیل کرنے والے انسان ہیں۔ ماضی اور مستقبل کے درمیان ایک لنک اور آپ کی اپنی تبدیلی آنے والی کئی زندگیوں کو متاثر کرے گی۔

بیسویں صدی کا ایک "تبدیل کرنے والا" انسان انور سادات تھا اور وہ اپنے پیچھے تبدیلی کی سمجھ کے بارے میں بہت کچھ چھوڑ گیا ہے۔ سادات ماضی اور مستقبل کے درمیان کھڑا ہو گیا۔ ایسا ماضی کہ جس نے عربوں اور اسرائیلیوں کے درمیان شک، خوف، نفرت اور غلط فہمی کی ایک بہت بڑی دیوار کھڑی کر رکھی تھی اور ایسا مستقبل کہ جس میں ان دونوں کے درمیان مزید جھگڑوں اور کٹاؤ کے علاوہ کچھ نہیں تھا۔

مذاکرات کی کوششوں پر ہر طرف اور ہر طرح کے اعتراضات ہوئے حتیٰ کہ مذاکرات کی چھوٹی چھوٹی انتظامی تفصیلات پر بھی مجوزہ معاہدے کی دستاویز میں کہاں کاما لگے گا اور کہاں فل اسٹاپ۔ لوگوں کو اس پر بھی اعتراض تھا۔

اس تناؤ کی صورت حال کو جہاں دوسرے پتوں کی جھاڑ پونچھ کر کے کم کرنا چاہ رہے تھے وہاں سادات نے اپنی قید تنہائی کے تجربے کو سامنے رکھتے ہوئے مسائل کی جڑوں پر کام شروع کر دیا اور ایسا کرتے ہوئے اس نے لاکھوں لوگوں کے لیے تاریخ کا دھارا ہی بدل دیا۔

اپنی خودنوشت میں وہ لکھتا ہے کہ:

"تب بالکل لاشعوری طور پر میں نے اس اندرونی طاقت کا سہارا لیا جو میں نے قاہرہ کی سنٹرل جیل کی کوٹھڑی نمبر 54 میں پیدا کی تھی۔ ایک ایسی طاقت جسے آپ تبدیلی لانے کے لیے درکار صلاحیت بھی کہہ سکتے ہیں۔ مجھے احساس ہوا کہ مجھے ایک بہت ہی پیچیدہ صورت حال کا

سامنا تھا۔ اور میں صورت حال کی بہتری کی امید اس وقت تک نہیں کر سکتا تھا جب تک میں خود کو نفسیاتی اور ذہنی طور پر اس کے لیے تیار نہیں کرتا۔ زندگی اور انسانی فطرت کے بارے میں اس قیدِ تنہائی نے مجھے سکھایا تھا کہ وہ جو اپنی سوچ کو تبدیل نہیں کر سکتا وہ صورتِ حال کی حقیقت کو کبھی بھی تبدیل نہیں کر سکتا"۔

تبدیلی--- حقیقی تبدیلی--- اندر سے باہر کی طرف لاتی ہے۔ یہ رویوں اور رجحانوں کے پتوں کی جھاڑ، جھنکار اور شخصی اخلاقیات کے فوری حل کے نسخوں سے حاصل نہیں ہوتی۔ یہ جڑوں پر زد لگانے سے آتی ہے۔ یعنی اپنی سوچوں اور بنیادی اور ضروری زاویہ ہائے نظر کہ جو ہمارے کردار کی تشکیل کرتے ہیں اور وہ عدسہ فراہم کرتے ہیں کہ جس کے ذریعے سے ہم اس دنیا کو دیکھتے ہیں۔ ایمل (Amiel) کے الفاظ میں:

"اخلاقی سچائی کو سوچ میں اتارا جا سکتا ہے اور اس کے بارے میں احساسات بھی رکھے جا سکتے ہیں لیکن اخلاقی سچ ان تمام طریقوں سے اپنے اندر گھسیڑا تو جا سکتا ہے اور اسے وہاں رکھا بھی جا سکتا ہے لیکن یہ ہمیں چھوڑ سکتا ہے۔ ہمارے شعور سے بھی گہری ایک اور چیز ہے۔ ہمارا ضمیر اور ہماری فطرت۔ صرف وہی سچ جو اس گہرے لیول پر ہمارے اندر اترتے ہیں، جو "ہم" بن جاتے ہیں، جو دانستہ اور نادانستہ طور پر ہمارا حصہ بن جاتے ہیں۔ شعوری اور لاشعوری ہوتے ہیں، وہی ہماری اصل زندگی ہوتے ہیں۔ ہماری پراپرٹی سے بھی بڑھ کر ہمارا حصہ ہوتے ہیں۔ جب تک ہم "سچ" اور اپنے درمیان فاصلے کو دیکھ سکتے ہیں۔ اس وقت تک ہم اس سچ سے باہر رہ رہے ہوتے ہیں۔ سوچ، احساس، خواہش اور زندگی کا شعور۔ یہ سب بھی کہا جا سکتا ہے اس خطرے کے بغیر کہ وہ ہم سے چھن جائے گا۔ اب یہ ہم سے باہر نہیں ہوتا اور نہ یہ ہمارے اندر ہوتا ہے بلکہ ہم یہ سچ ہوتے ہیں اور یہ سچ ہم ہوتا ہے"۔

اتحاد قائم کرنا--- یکتائی حاصل کرنا--- اپنے اندر، اپنے پیاروں کے ساتھ، اپنے دوستوں اور ساتھیوں کے ساتھ، یہ سات عادات کا سب سے اعلیٰ اور لذیذ پھل ہے۔ ماضی میں ہم میں سے ہر ایک نے کبھی نہ کبھی اس اتحاد کو چکھا ہوتا ہے جس طرح ہم نے بے اتحادی کا کڑوا اور تنہا کر دینے والا پھل بھی کھایا ہوتا ہے اور ہمیں یہ بھی معلوم ہے کہ اتحاد کس قدر مہنگا اور نازک ہوتا ہے۔

جہاں ظاہر ہے کہ اس طرح کے تشخص پر مبنی کردار کی تشکیل اور محبت اور سروس میں گزرنے والی زندگی کی تخلیق جو اتحاد بخش سکے کوئی آسان کام نہیں ہے۔ اور یہ کوئی فوری حل کا نسخہ بھی نہیں ہے لیکن یہ ممکن ہے۔ اس کا آغاز زندگی کو درست اصولوں پر مرکوز کرنے کی

خواہش، دوسرے زاویہ ہائے نظر کے تخلیق شدہ مراکز توڑنے اور فضول عادات کی سہولت اور مزے کو ختم کرنے سے ہوتا ہے۔

بعض اوقات ہم غلطیاں کرتے ہیں اور ہم برا محسوس کرتے ہیں لیکن اگر ہم "روزانہ کی ذاتی فتح" اور "اندر سے باہر کی طرف" سے شروع کریں تو پھر نتائج ضرور برآمد ہوں گے۔ جب ہم بیج بوتے ہیں اور صبر کے ساتھ اس کی حفاظت کرتے ہیں اور اس کی سیوا کرتے ہیں تو پھر ہم میں اس کی نشوونما اور اصل ترقی کے بارے میں بھی جوش و جذبہ پیدا ہوتا ہے اور آخرکار متوازن اور پراثر زندگی کا مزیدار پھل کھانے کو ملتا ہے۔ ایسا پھل کہ جس کا اور کوئی ثانی نہیں ہوتا۔

میں دوبارہ ایمرسن (Emerson) کا حوالہ دیتا ہوں:

> "جس کام کو ہم مستقل مزاجی سے کرنے کی کوشش کرتے ہیں وہ آسان ہو جاتا ہے--- یہ نہیں کہ کام کی فطرت تبدیل ہو جاتی ہے لیکن اسے کرنے کی ہماری صلاحیت بدل جاتی ہے"۔

اپنی زندگیوں کو درست اصولوں پر استوار کر کے اور کام کرنے اور کام کرنے کی صلاحیت کے درمیان توازن کو برقرار رکھنے پر اپنی توجہ مرکوز کر کے ہم پراثر، بامقصد اور پرامن زندگیوں کی تخلیق کرنے کے قابل ہو جاتے ہیں، اپنے لیے بھی اور اپنی اگلی نسلوں کے لیے بھی۔

مصنف کا ایک نوٹ

- اس کتاب کو ختم کرتے ہوئے میں آپ کے ساتھ درست اصولوں کے منبع کے بارے میں اپنے عقیدے کے حوالے سے کچھ بات کرنا چاہتا ہوں۔ میرا یہ یقین ہے کہ درست اصول دراصل قدرتی قوانین ہیں اور خدا تعالیٰ جو کہ ہم سب کی تخلیق کرنے والا ہے۔ ان قوانین کا منبع ہے اور ساتھ ہی ساتھ ہمارے ضمیر کا کارن بھی ہے۔ میرا یقین ہے کہ لوگ جس قدر اس ضمیر کے زیرِ اثر زندگی بسر کریں گے اتنا ہی وہ اپنی فطرت کی نشوونما کر سکیں گے اور جس قدر وہ اس کے اثر میں نہیں رہیں گے، اتنا ہی وہ جانوروں کی سطح سے بلند نہیں ہو سکیں گے۔
- میرا یہ یقین ہے کہ انسانی فطرت کے کچھ حصے ایسے ہیں کہ جن تک قانون یا تعلیم کے ذریعے نہیں پہنچا جا سکتا۔ ان سے نپٹنے کے لیے خدا کی طاقت درکار ہوتی ہے۔ میرا یہ

یقین ہے کہ بحیثیت انسان کے ہم کامل نہیں ہو سکتے۔ جس قدر ہم خود کو درست اصولوں کے مطابق استوار کرتے ہیں اسی قدر آفاقی رحمتیں ہماری فطرت کو اپنی آغوش میں لے لیتی ہیں اور ہمیں ہماری تخلیق کے مقصد اور منزل کے قریب کر دیتی ہیں۔ ٹیل ہارڈ ڈی چارڈن (Teilhard De Chardin) کے الفاظ میں: "ایسا نہیں کہ ہم انسان ہیں اور روحانی تجربہ کر رہے ہیں بلکہ ایسا ہے کہ ہم روحانی لوگ ہیں اور انسانی تجربہ کر رہے ہیں"۔

- اس کتاب میں میں نے جو باتیں آپ کے ساتھ کی ہیں ان پر عمل کرنے کے لیے مجھے خود بہت محنت کرنی پڑتی ہے۔ لیکن یہ محنت ضروری بھی ہے اور اطمینان بخش بھی ہے۔ یہ میری زندگی کو ایک معنی دیتی ہے اور مجھے اس قابل بناتی ہے کہ میں پیار کر سکوں، خدمت کر سکوں اور اپنی کوششیں جاری رکھ سکوں۔
- میں دوبارہ ٹی۔ ایس۔ ایلیٹ کے الفاظ دہراؤں گا جو دراصل میرے عقیدے اور میری دریافت کا بہت خوبصورت بیان ہے: "ہمیں جستجو روکنی نہیں چاہیے۔ تلاش کے آخر پر ہم اس سفر کے آغاز پر ہی پہنچ جائیں گے اور ہمیں یوں لگے گا کہ جیسے اس جگہ پر ہم پہلی مرتبہ آئے ہوں"۔

ہے کہ یہ عامیانہ ہوئے بغیر

عام فہم ہے

The Road Less Traveled کے مصنف M.Scott Peck کی رائے

"پُر اثر لوگوں کی سات عادات" میں سٹیفن آر کووے ذاتی اور پیشہ ورانہ مسائل کا حل جامع اور مربوط اصولوں پر مبنی اپروچ کی صورت میں پیش کرتے ہیں۔ گہرے ادراک اور روزمرہ زندگی سے لئے گئے پرتاثیر قصوں کے ذریعے کووے قدم بہ قدم ہمیں سچی، دیانتدارانہ، پُرتشخص اور پروقار زندگی گزارنے کی راہ سُجھاتے ہیں۔ اصول جو ہمیں تبدیل ہوتے ہوئے تحفظ کا احساس دیتے ہیں اور "تبدیلی" کے تخلیق کردہ مواقعوں سے بھرپور فائدہ اٹھانے کے لئے حکمت اور طاقت عطا کرتے ہیں۔

"بنیادی باتیں کامیابی کی کلید ہوتی ہیں اور سٹیفن کووے ان کا ماہر ہے یہ کتاب ضرور خریدیں لیکن زیادہ اہم بات یہ ہے کہ اسے استعمال بھی کریں"

Unlimited Power کے مصنف Anthony Robbins کی رائے